



**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ**

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

**FAKULTA PODNIKATELSKÁ**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

**ÚSTAV EKONOMIKY**

INSTITUTE OF ECONOMICS

**MĚŘENÍ A ZHODNOCENÍ EKONOMICKÉ VÝKONNOSTI  
PODNIKU**

MEASUREMENT AND EVALUATION OF FINANCIAL PERFORMANCE OF COMPANY

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

BACHELOR'S THESIS

**AUTOR PRÁCE**

AUTHOR

Iuliia Morozova

**VEDOUCÍ PRÁCE**

SUPERVISOR

Ing. Jiří Luňáček, Ph.D., MBA

**BRNO 2021**

# Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky  
Studentka: **Iuliia Morozova**  
Studijní program: Ekonomika podniku  
Studijní obor: bez specializace  
Vedoucí práce: **Ing. Jiří Luňáček, Ph.D., MBA**  
Akademický rok: 2020/21

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

## Měření a zhodnocení ekonomické výkonnosti podniku

### Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod  
Cíle práce, metody a postupy zpracování  
Teoretická východiska práce  
Analýza současného stavu  
Vlastní návrhy řešení  
Závěr  
Seznam použité literatury  
Přílohy

### Cíle, kterých má být dosaženo:

Cílem práce je zhodnotit finanční výkonnost vybraného podniku. Dílčím cílem je definovat slabé stránky firmy. Dalším dílčím cílem je formulovat takové návrhy na zlepšení finanční výkonnosti podniku, aby je vedení firmy akceptovalo. Pro zpracování budou využity data v časovém rozmezí 2015–2019. Jednotlivé výstupy budou porovnány s oborovými průměry, doporučenými hodnotami nebo nejbližšími konkurenty. Vstupními daty budou účetní výkazy, výroční zprávy a údaje získané od vedení podniku.

### Základní literární prameny:

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza. 2. rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 240 s. ISBN 978-80-247-4456-8.

KNÁPKOVÁ, A. a D. PAVELKOVÁ. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3. Kompletně aktualizované vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-271-0910-4.

KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy. Praha: C.H. Beck, 2015. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-538-1.

PEŠKOVÁ, Radka a Irena JINDŘICHOVSKÁ. Finanční analýza. 2., aktualiz. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2012. ISBN 978-80-86730-89-9.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

---

prof. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.  
ředitel

---

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.  
děkan

## **Abstrakt**

Bakalářská práce je zaměřena na měření a zhodnocení ekonomické výkonnosti společnosti ALTA a.s. za období 2015-2019. První část práce obsahuje teoretická východiska, druhá část se zaměřuje na hodnocení výkonnosti vybrané společnosti pomocí metod strategické a finanční analýzy. Třetí část se věnuje doporučením pro zlepšení hospodaření podniku.

## **Abstract**

The bachelor's thesis is focused on the measurement and evaluation of financial performance of the company ALTA a.s. for the period of 2015-2019. The first part of the thesis concludes the theoretical basis, the second part evaluates business performance using methods of strategic and financial analysis. Third part contains practical suggestions for improving the economic situation of the company.

## **Klíčová slova**

výkonnost, finanční analýza, hodnocení finančního zdraví, rentabilita, strategická analýza, likvidita

## **Key words**

performance, financial analysis, evaluation of financial health, profitability, strategic analysis, liquidity

## **Bibliografická citace**

MOROZOVA, Iuliia. *Měření a zhodnocení ekonomické výkonnosti podniku*. Brno, 2021. Dostupné také z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/132325>.

Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Jiří Luňáček.

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně.  
Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 14. května 2021

---

Podpis studenta

## **Poděkování**

Chtěla bych poděkovat svému vedoucímu bakalářské práce, panu Ing. Jiřímu Luňáčkovi, Ph.D., MBA, za ochotu, vstřícnost, cenné rady a dohled nad mou prací. Ráda bych poděkovala vedoucímu finančního oddělení společnosti ALTA a.s. panu Ing. Milanu Mlejnkovi za možnost spolupráce a poskytnuté informace. V neposlední řadě děkuji rodičům, kteří mě během studia podporovali.

# Obsah

ÚVOD .....	10
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUP ZPRACOVÁNÍ .....	11
<b>1. TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....</b>	<b>12</b>
1.1. VÝKONNOST PODNIKU .....	12
1.2. STRATEGICKÁ ANALÝZA PODNIKU .....	13
1.2.1. <i>PESTEL analýza</i> .....	14
1.2.2. <i>Porterův model pěti sil</i> .....	15
1.2.3. <i>McKinseyho model 7S</i> .....	17
1.2.4. <i>SWOT analýza</i> .....	18
1.3. FINANČNÍ ANALÝZA .....	19
1.3.1. <i>Analýza absolutních ukazatelů</i> .....	19
1.3.2. <i>Analýza rozdílových ukazatelů</i> .....	20
1.3.3. <i>Analýza poměrových ukazatelů</i> .....	21
1.3.4. <i>Souhrnné indexy hodnocení</i> .....	23
<b>2. ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU .....</b>	<b>29</b>
2.1. HISTORIE SPOLEČNOSTI .....	29
2.2. ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SKUPINY ALTA.....	30
2.3. STRATEGICKÁ ANALÝZA .....	31
2.3.1. <i>PESTEL analýza</i> .....	31
2.3.2. <i>Porterův model pěti sil</i> .....	34
2.3.3. <i>McKinseyho model 7S</i> .....	35
2.3.4. <i>SWOT analýza</i> .....	38
2.4. FINANČNÍ ANALÝZA .....	40
2.4.1. <i>Analýza absolutních ukazatelů</i> .....	40
2.4.2. <i>Analýza rozdílových ukazatelů</i> .....	50
2.4.3. <i>Analýza poměrových ukazatelů</i> .....	54
2.4.4. <i>Souhrnné indexy hodnocení</i> .....	67
2.4.5. <i>Shrnutí výsledků finanční analýzy společnosti</i> .....	71
<b>3. VLASTNÍ NÁVRHY A DOPORUČENÍ.....</b>	<b>74</b>
3.1. FAKTORING KRÁTKODOBÝCH POHLEDÁVEK .....	74
3.2. EXPANZE NA TRHY KAZACHSTÁNU A BALKÁNU .....	77
3.3. SHRUTÍ NÁVRHŮ .....	79



<b>ZÁVĚR.....</b>	<b>80</b>
<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY .....</b>	<b>81</b>
MONOGRAFICKÉ PUBLIKACE .....	81
INTERNETOVÉ PUBLIKACE .....	82
<b>SEZNAM GRAFŮ .....</b>	<b>84</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>85</b>
<b>SEZNAM TABULEK .....</b>	<b>86</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH .....</b>	<b>88</b>
<b>PŘÍLOHY .....</b>	<b>89</b>

## Úvod

Bakalářská práce je zaměřena na hodnocení výkonnosti společnosti ALTA a.s. Společnost působí jak v České republice, tak v zahraničí, zejména na teritoriu střední a východní Evropy. V oblasti vývozu se specializuje na prodej investičních celků, obráběcích strojů, zařízení na výrobu stavebních hmot a metalurgie, zařízení pro těžbu a zpracování rudných a jiných surovin. V oblasti dovozu je činnost zaměřena na dodávky jaderných materiálů a čerstvého jaderného paliva.

Práce je rozdělena do tří částí.

První část je věnována teoretickým východiskům, jsou definovány základní pojmy a metody strategické a finanční analýzy.

Druhá část obsahuje historii společnosti ALTA a.s. a její zařazení do skupiny ALTA. Dále na základě teoretických znalostí je aplikována strategická analýza vnějšího i vnitřního prostředí podniku prostřednictvím modelu PESTEL, Porterova modelu pěti konkurenčních sil, McKinseyho modelu 7S a SWOT analýzy. Výstupem strategické analýzy jsou silné a slabé stránky podniku, jeho hrozby a příležitosti. Následně se provádí finanční analýza za období 2015-2019 pomocí vybraných absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů. Finanční zdraví je hodnoceno Kralickovým rychlým testem, soustavou bilančních analýz Rudolfa Douchy a modelem Aspekt Global Rating. Pravděpodobnost vzniku bankrotu měří Ohlsonův a Zmijewski modely. Výsledky jsou následně interpretovány a porovnávány s konkurenty z různých oblastí podnikání.

Třetí část se věnuje návrhům, které by mohly eliminovat eventuelní problémy a vést ke zlepšení výkonnosti podniku.

## Cíle práce, metody a postup zpracování

Hlavním cílem je zhodnocení ekonomické výkonnosti společnosti ALTA a.s. za období 2015-2019. Dílčími cíli bakalářské práce jsou:

- Zpracování teoretické části,
- Představení společnosti ALTA a.s.,
- Strategická analýza vybraného podniku,
- Analýza absolutních ukazatelů,
- Analýza rozdílových ukazatelů,
- Analýza poměrových ukazatelů včetně jejich následné komparace s konkurenčními podniky,
- Výpočet soustav poměrových ukazatelů pro hodnocení bonity firmy a stanovení pravděpodobnosti vzniku bankrotu,
- Shrnutí výsledků finanční analýzy,
- Stanovení vlastních návrhů, které by mohly vést ke zlepšení nebo udržení stávající ekonomické situace podniku.

Externí prostředí bude zkoumáno pomocí PESTEL analýzy a Porterova modelu pěti sil. McKinseyho model 7S bude využit pro hodnocení interního prostředí. Silné a slabé stránky vybraného podniku, jeho hrozby a příležitosti budou zjišťovány v rámci SWOT analýzy.

Finanční analýza bude provedena na základě absolutních, rozdílových, poměrových ukazatelů a vybraných soustav poměrových ukazatelů. Výsledky budou porovnávány s konkurencí. ALTA a.s. má jedinečné obchodní portfolio, proto konkurenční firmy mají rozdílná zaměření, a to prodej obráběcích strojů, zařízení pro těžbu a obor energetiky. Všechny konkurenční firmy sídlí v České republice a jejich obchodní činnost je orientována kromě ČR na střední a východní Evropu.

Metoda modelování bude použita pro vytvoření ilustračních grafů. S pomocí indukce budou komentovány výsledky jednotlivých analýz. Použitím syntézy bude shrnuta provedena finanční analýza. Dedukce napomůže k definování návrhů pro zlepšení stávající situace.

Vstupními daty budou sloužit výroční zprávy a účetní závěrky za rok 2015, 2016, 2017, 2018 a 2019. Pro zpracování teoretické části bude využita odborná literatura.

# **1. Teoretická východiska práce**

Tato kapitola má za úkol vysvětlit základní pojmy spojené s měřením a hodnocením výkonnosti podniku. Nedílnou součástí měření výkonnosti je strategická analýza externího a interního prostředí vybrané společnosti a její finanční analýza. Teoretické poznatky jsou nezbytné pro aplikaci praktické části.

## **1.1. Výkonnost podniku**

Výkonnost podniku je definována v odborné literatuře různě. V nejširším smyslu lze pojem finanční výkonnost podniku chápat v souvislosti s vytvořením a zajištěním podmínek pro úspěšný rozvoj podniku a jeho přežití v budoucnosti (Hasprová, 2016, s. 79).

Marr (2004, s. 5) definuje výkonnost jako přístup k hodnocení, který se vztahuje ke stanovení cílů a záměrů podniku. Součástí jeho přístupu jsou metodiky a ukazatele, které napomáhají organizacím formulovat strategie, motivovat zaměstnance a reportovat výkonnost zainteresovaným stranám.

Osvědčeným prostředkem k měření finanční výkonnosti podniku je finanční analýza. Výsledky finanční analýzy informují o minulém vývoji podniku, složí k odhalování trendů a hodnocení výnosnosti a reálnosti uskutečňování budoucích plánů rozvoje firmy. Finanční analýza plní úlohu nástroje, který napomáhá zhodnotit finanční výkonnost podniku, a to v návaznosti na vývoj finančních ukazatelů (Knápková a Pavelková, 2010, s.149).

Finanční výkonnost reflektuje důsledky jednání podniku jak ve finanční, tak i v nefinanční sféře řízení podniku. Pro komplexnější pohled na měření a hodnocení finanční výkonnosti podniku je důležité provést strategickou analýzu podniku, která zahrnuje jak analýzu vnějšího, tak vnitřního prostředí. Následně je zapotřebí provést finanční analýzu.

Dluhošová klasifikuje ukazatele měření výkonnosti podle síly vlivů působení finančních trhů a míry přechodu od účetních k tržním hodnotovým kategoriím na 3 skupiny: účetní, ekonomické a tržní (2007, s. 40). Účetní ukazatele představují ukazatele rentability, hospodářského výsledku a hotovostních toků. Ekonomické ukazatele vznikly v důsledku poznání, že vývoj rentability v celé míře nemusí korelovat s tvorbou hodnoty pro vlastníky. Tyto ukazatele na rozdíl od účetních zohledňují náklady na investovaný kapitál, faktor rizika i časový horizont. Nejvíce využívanými ekonomickými ukazateli jsou ekonomická přidaná hodnota (EVA) a metoda diskontovaných peněžních toků (DCF). Tržní ukazatele reagují na vývoj akciového trhu a odrážejí budoucí očekávání investorů. Patří k nim např. hodnota přidaná trhem (MVA).

## **1.2. Strategická analýza podniku**

Tato část práce bude věnovaná strategické analýze podniku. Nejprve bychom měli definovat strategii jako takovou. Strategie pochází z řeckého výrazu „strategia“, který znamená velení generála, respektive dosažení cílů prostřednictvím plnění činností stanovených určitým plánem. Analogie vojenské strategie na podnikovou praxi se často aplikuje a je často popisována v odborné literatuře zaměřené na strategické řízení podniku. Takovým způsobem tyto koncepty propojuje Zuzák: *„Dosahování podnikových cílů se stále chápe jako permanentní válka nejen mezi podnikem a jeho konkurenty, ale současně, v duchu Porterova modelu pěti sil, mezi podnikem a jeho dodavateli, zákazníky, výrobci substitutů v jiných odvětvích a potenciálními konkurenty“* (2011, s. 32).

Tyll vnímá strategii jako dlouhodobé směřování firmy založené na třech horizontech. První z nich vyjadřuje rozšíření a udržení současného podnikání, druhý formuluje diverzifikaci podnikání a zdrojů zisku. Třetí horizont je založen na vytváření životaschopných příležitostí (2014, s. 2).

Pro existenci a rozvoj podniku je velmi důležitá analýza jeho okolí, které představuje zdroj rizika. Riziko chápeme jako nejistotu z budoucího vývoje (Tyll, 2014, s.11). Okolí podniku obecně členíme na mikrookolí a makrookolí, kde se k působení makrookolí podnik musí přizpůsobit a nemá možnosti jeho změny ovlivnit. Mikrookolí je na druhou stranu tvořeno subjekty, které jsou ovlivnitelné a změnitelné. Makrookolí tvoří přírodní podmínky, stav ekonomiky ve státě a ve světě, technologie, legislativa, politická situace, sociální a demografické okolí. Mikrookolí formují zákazníci, dodavatelé, stakeholderi, konkurenti a jiní klíčoví hráči.

Paradigma strategického úspěchu spočívá v strategii, která reaguje na míru turbulence v okolním prostředí, tomuto prostředí musí odpovídat schopnosti podnikového managementu a agresivita strategie (Zuzák, 2011, s. 20).

### **1.2.1. PESTEL analýza**

PESTEL analýza (také PEST, STEP, SLEPT nebo STEELED) zkoumá makrookolí vybraného podnikového odvětví. PESTLE je akronymum, který se skládá z počátečních písmen šesti faktorů:

1. Politické faktory
2. Ekonomické faktory
3. Sociální faktory
4. Technologické faktory
5. Environmentální faktory
6. Legislativní faktory

**Politická** stabilita výrazným způsobem ovlivňuje jednotlivé podniky. Determinuje možnosti rozvoje konkurenceschopnosti, důvěru věřitelů, potenciál vstupu na trh nových konkurentů atd.

**Ekonomické** faktory můžeme zkoumat z pohledu vývoje ekonomického růstu, míry inflace, směnného kurzu a úrokové míry. Je také nutné analyzovat stádium hospodářského cyklu národní a globální ekonomiky, dále politickou situaci a její vliv na ekonomiku, vnější rovnováhu, nezaměstnanost a fiskální a monetární politiku státu (Lhotský, 2010, s. 30).

**Sociální** faktory zahrnují demografické změny společnosti, kulturní vývoj, strukturu a zdravotní stav populace, životní úroveň a životní styl, hodnotovou stupnici a postoje lidí.

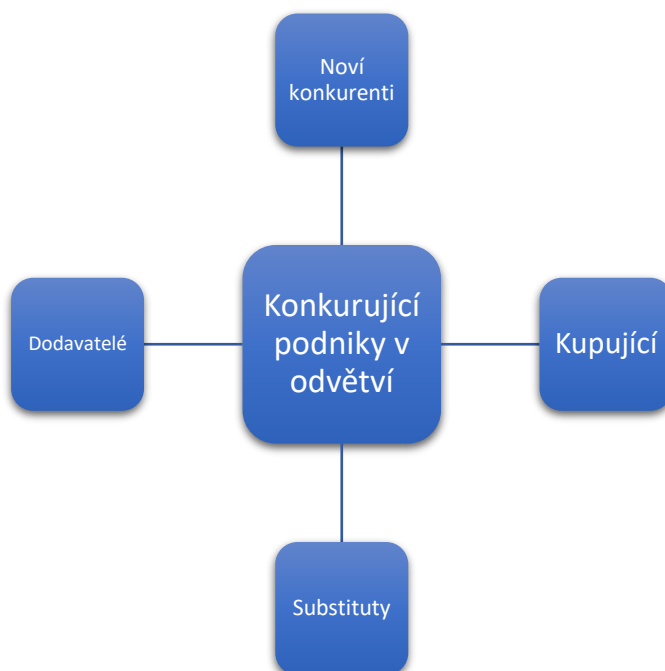
**Technologický** pokrok představuje inovace a vynálezy v dané oblasti. Úkolem strategií je předpovídat změny v technologickém sektoru a včas na ně reagovat.

**Environmentální** sektor se zabývá klimatickými a ekologickými faktory. Je nezbytné reagovat na zvětšující se potřebu ochrany životního prostředí v podobě dodržování ekologických právních předpisů a stanovení vnitropodnikové politiky aplikující pozitivní přístup k životnímu prostředí.

K **legislativním** faktorům patří státní právní předpisy a mezinárodní smlouvy, např. zákon č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže, zákon č. 121/2000 o autorském právu apod.

### 1.2.2. Porterův model pěti sil

Porterův model pěti sil analyzuje vnější okolí podniku. Tyll uvádí, že tento model poskytuje relativně statický pohled na současnou situaci s určitým pohledem do budoucna (2014, s. 28). Schéma demonstuje pět faktorů, které ovlivňují odvětví, ve kterém se podnik pohybuje.



Obrázek 1: Porterův model pěti sil (Zdroj: Vlastní zpracování)

## **Vyjednávací síla dodavatelů**

Za dodavatele považujeme všechny subjekty, které podnik zásobují materiálem, zbožím, polotovary a službami, které mají vliv na jeho bezproblémový chod a uspokojování potřeb zákazníků (Tyll, 2014, s. 20). Vyjednávací síla dodavatelů znamená možnost diktovat si podmínky (např. cenové). Dodavatel disponuje vyjednávací silou, pokud:

- Má monopolní postavení,
- Je schopen vynechat prostředníka z distribuční cesty – dopředná vertikální integrace,
- Náklady na přechod k jinému dodavateli by byly vysoké,
- Trh není transparentní,
- Výrobek má nízkou cenovou elasticitu poptávky.

Lhotský doplňuje, že dodavatelé musí být posuzováni i z hlediska jejich spolehlivosti a schopnosti realizovat na svých produktech pravidelné inovace, čímž je zvyšována hodnota výrobku pro zákazníka (2010, s. 36).

## **Vyjednávací síla kupujících**

Kupující má vůči svému dodavateli silné postavení v následujících situacích:

- Má monopolní sílu,
- Je schopný vynechat svého dodavatele a nakupovat od prvovýrobce – zpětná vertikální integrace,
- Může odejít od svého dodavatele s nízkými náklady,
- Trh je transparentní – zákazník je informován o jiných nabídkách na trhu.

## **Hrozba substitutů**

Substituty vůči původnímu produktu nebo službě plní analogickou funkci, proto může zákazník zaměňovat jeden produkt jiným. Nebezpečná situace se pro podnik nastává, když firmy, které nabízejí substituty, vyrábějí s nízkými náklady, z tohoto důvodu lze očekávat zvýšení jejich nabídky. Ohrožující jsou i nízké náklady na přechod k jinému dodavateli a nižší cena substitučního výrobku nebo služby.



## **Hrozba vstupů nových konkurentů**

Vstoupení konkurence do odvětví je možné zamezit v případech:

- Potřeba vysokých fixních nákladů pro vstup do odvětví,
- Získání legislativní podpory nebo omezení,
- Výroba diferencovaného produktu,
- Vytvoření bariéry v podobě zamezení přístupu k distribučním kanálům,
- Získání významných nákladových výhod,
- Vysoké náklady na opuštění odvětví.

## **Rivalita mezi existujícími podniky**

Míra rivality mezi subjekty na trhu je vysoká, pokud jsou splněny následující podmínky:

- Odvětví je nové a lukrativní,
- Vysoké bariéry odchodu z trhu,
- Odvětví se nachází ve fázi stagnace, ziskovost je nízká,
- Velký počet konkurentů,
- Nízká míra diferenciací produktu,
- V odvětví je nadbytek disponibilní výrobní kapacity.

### **1.2.3. McKinseyho model 7S**

Model 7S patří k modelům, které zkoumají interní prostředí firmy. Metoda je složena ze sedmi faktorů:

1. Strategie
2. Struktura
3. Systémy
4. Styl vedení
5. Spolupracovníci
6. Schopnosti
7. Sdílené hodnoty

Zuzák faktory tohoto modelu nahrazuje volnou formou předvídání nových příležitostí (*strategic soothsaying*), dosažením schopnosti vysoké rychlosti reakce (*positioning for speed*), schopností překvapit především konkurenty odpovědí na tržní změny (*positioning for surprise*), neustálým posunem konkurenčních pravidel ve vztahu k zákazníkům (*shifting the rules of competition*), nesignalizováním strategických úmyslů (*signalling strategic intent*) a realizací strategií simultánně a sekvenčně s cílem narušit dosažení úspěchu konkurentů (*simultaneous and sequential strategic thrusts*) (2011. s. 23).

#### 1.2.4. SWOT analýza

SWOT analýza je analytickým nástrojem, který navazuje na předešlé analýzy vnitřních a vnějších faktorů. Je založena na stanovení silných (*strenghts*) a slabých (*weaknesses*) stránek, příležitostí (*opportunities*) a hrozeb (*threats*) na trhu. Cílem je vytvořit strategii, která využívá silné stránky a příležitosti, usiluje o odstranění slabých stránek a minimalizaci dopadu ohrožení.



Obrázek 2: SWOT analýza (Zdroj: Sun Marketing, 2021)

### 1.3. Finanční analýza

Finanční analýza je podle Peškové „rozborová činnost, která objasňuje finanční údaje, vyjadřuje komplexně majetkovou a finanční situaci firmy, posuzuje výkonnost a perspektivy podniku, a to i ve srovnání s dalšími firmami a odvětvovými výsledky“ (2012, s. 10). Mezi primární cíle patří zjištění finančního zdraví podniku, nalezení silných stránek a identifikace slabin, které by mohly vést k problémům.

Podnik svou činností realizuje proces přeměny vstupních prvků v jejich naturální věcné podobě do konkrétní podoby výkonu, který svými konkrétními vlastnostmi je schopen uspokojovat poptávku (Knápková a Pavelková, 2015, s. 2). Na jinou stranu tyto naturální procesy uskutečňují dosažení subjektivního cíle, a to zhodnocení vložených prostředků. Tímto se naplňuje zájem uspokojení potřeb prostřednictvím tvorby výkonů a zájem dosažení zisku.

Úspěšný podnik musí využívat nejefektivnější metody řízení, aby dlouhodobě zvýšil firemní výkonnost a tím i výslednou hodnotu firmy.

Tato kapitola je věnována objasnění základních pojmů klasických finančních ukazatelů a také postupům jejich výpočtů.

#### 1.3.1. Analýza absolutních ukazatelů

Absolutní metoda je založená na analýze údajů získaných přímo z účetních výkazů, metoda vystihuje určitý jev, který přímo nekoreluje s jiným jevem. Absolutní ukazatele jsou extenzivními ukazateli, neboť reflektují původní informace o velikosti a kvantitě prostředků v podniku.

K elementárním metodám hodnocení stavových ukazatelů patří zejména horizontální a vertikální analýza.

##### Horizontální analýza

Horizontální analýza zkoumá změny majetkové a finanční stránky podniku v časové posloupnosti, a to absolutně nebo procentně, eventuálně pomocí řetězového nebo bazického indexu.

Hodnocení se provádí po řádcích jednotlivých účetních výkazů. Výpočet je následující:

1. Absolutní změna

$$\text{Absolutní ukazatel změny (rozdíl)} = Ukazatel_{i+1} - Ukazatel_i$$

## 2. Relativní změna

$$\text{Index změny (Absolutní změna) } v \% = \frac{Ukazatel_{i+1} - Ukazatel_i}{Ukazatel_i} \times 100 = v \%$$

### Vertikální analýza

Vertikální analýza odráží objem jednotlivých položek ve vztahu ke zvolené základní bázi vnímanou jako 100 %. Základnou bývá typicky součet aktiv a součet pasiv. Tato metoda napomáhá zjistit role jednotlivých faktorů na výkonnosti podniku na základě uspořádání jeho majetkové a finanční struktury.

Hodnocení probíhá vertikálně následovně:

$$\text{Podíl ukazatele} = \frac{Ukazatel_i}{\text{Zvolená základna}} \times 100$$

### 1.3.2. Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele slouží ke zjištění objemu disponibilního kapitálu, který může být využíváný ke splácení krátkodobých závazků. Pro dosažení likvidity musí podnik disponovat určitou výší relativně volných prostředků, tzn. přebytkem krátkodobých likvidních aktiv nad krátkodobými zdroji. Mezi nejčastěji používané fondy patří čistý pracovní kapitál, čistý peněžní majetek a čisté pohotové peněžní prostředky.

#### Čistý pracovní kapitál

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé závazky}$$

Čistý pracovní kapitál (někdy je nazýván provozní nebo provozovací) vyjadřuje objem oběžných aktiv snížených o objem krátkodobých pasiv. Výsledná částka může sloužit na úhradu mimořádných výdajů, proto je tento ukazatel často interpretován jako „ochranný polštář“. Pojem „čistý“ vyjadřuje z finančního hlediska očištění kapitálu od nutnosti vystoupení z činnosti podniku, pojem „pracovní“ značí možnost dispozice tohoto majetku pro různé účely, jeho mobilitu a manévrovací prostor.

#### Čistý peněžní majetek

$$\text{ČPM} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) - \text{Krátkobé závazky}$$

Čistý peněžní majetek též zvaný peněžní pohledávkový fond, je modifikací čistého pracovního kapitálu. Pro výpočet tohoto ukazatele se z oběžných aktiv odstraňuje položka zásob z důvodu její nízké likvidnosti.

### **Čisté pohotové prostředky**

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové peněžní prostředky} - \text{Okamžitě splatné závazky}$$

Tento ukazatel se používá pro nejprísnejší posuzování likvidity podniku. Pohotové peněžní prostředky subsumují peníze na účtech a v hotovosti, krátkodobé cenné papíry, směnky, šeky a krátkodobé termínované vklady.

### **1.3.3. Analýza poměrových ukazatelů**

Poměrové ukazatele jsou základním metodickým nástrojem měření finanční stability a výkonnosti podniku. Princip výpočtu spočívá v dělení jedné položky nebo skupiny položek jinou položkou nebo skupinou položek vybraných z účetních výkazů.

K důvodům oblíbenosti těchto ukazatelů náleží časová nenáročnost výpočtu, návaznost na elementární ukazatele, relativně hodnověrná vypovídací schopnost, co se týče nalezení silných a slabých stránek podniku a identifikace finančních problémů.

Na základě schopnosti hradit závazky a být nezávislým na cizích zdrojích klasifikujeme ukazatele likvidity, zadluženosti, výnosnosti (rentability) a aktivity.

### **Ukazatele likvidity**

V širším pojetí likvidita znamená schopnost firmy hradit závazky. Od likvidity je třeba odlišit pojem solventnost, který vyjadřuje schopnost hradit závazky ve stanoveném čase, místě a formě. Jak likvidita, tak solventnost jsou obě závislé na míře likvidnosti – schopnosti aktiv být transformovány na peněžní prostředky. Ukazatele likvidity poměřují to, čím můžeme platit, s tím, co potřebujeme zaplatit. Měření probíhá následujícím způsobem:

$$\text{Okamžitá likvidita (1. stupně)} = \frac{\text{Peněžní prostředky}}{\text{Okamžitě splatné závazky}}$$

$$\text{Pohotová likvidita (2. stupně)} = \frac{\text{OA} - \text{Zásoby} - \text{Dlouhodobé pohledávky}}{\text{Okamžitě splatné závazky}}$$

$$\text{Běžná likvidita (3. stupně)} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Okamžitě splatné závazky}}$$

## Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti analyzují výši rizika, kterou podnik nese při zvolené finanční struktuře. Čím více je kapitál financován cizími zdroji, tím vyšší je riziko. Ovšem určitá míra zadlužení může být výhodná z důvodu uplatňování daňového efektu. Úroky z cizích zdrojů financování snižují zisk, ze kterého se platí daně. Vlastní kapitál je považován za dražší, protože vlastník postupuje vyššímu riziku, a proto požaduje i vyšší výnos.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$\text{Doba splácení dluhů} = \frac{\text{Cizí zdroje} - \text{Rezervy}}{\text{Provozní CF}}$$

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}}$$

## Ukazatele rentability

„Rentabilita jako základní indikátor finančního zdraví podniku označuje výnosnost, a to jako výkonnost nejenom ve finanční praxi, ale v obecné rovině označuje schopnost dosahovat konečných efektů“ (Pešková a Jindřichovská, 2012, s. 69). Rentabilita je schopnost podniku generovat zisk prostřednictvím zhodnocení investovaného kapitálu. Ukazatele rentability jsou vypočítány dělením jednotlivých výstupů v podobě zisku a vstupů, které ztvárňují různé veličiny, jejichž výnosnost je nutné změřit. Zkoumání faktorů, které ovlivnily výši rentability, patří k jedním z nejdůležitějších oblastí finanční analýzy. Nejčastěji používané ukazatele se měří takto:

$$\text{Rentabilita vloženého kapitálu (ROI)} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Celková pasiva}}$$

$$\text{Rentabilita celkových aktiv (ROA)} = \frac{\text{EAT}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)} = \frac{\text{EAT}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

$$\text{Rentabilita dlouhodobých zdrojů (ROCE)} = \frac{\text{EAT} + \text{Nákladové úroky}}{\text{VK} + \text{Dlouhodobé závazky}}$$

$$\text{Rentabilita tržeb (ROS)} = \frac{\text{Hospodářský výsledek}}{\text{Tržby}}$$

### **Ukazatele aktivity**

Pro dosažení podnikové výkonnosti je nezbytné efektivně využívat svoje aktiva. Jejich optimalizace je zásadním strategickým úkolem managementu firmy. Ukazatele aktivity kvantifikují intenzitu využívání majetku, a to z hlediska rychlosti obratu (počtu obrátek za účetní období) a z hlediska doby obratu (času uskutečnění jedné obrátky).

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Stálá aktiva}}$$

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}}$$

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Průměrné zásoby}}{\text{Tržby}} \times 360$$

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Obchodní pohledávky}}{\text{Tržby}} \times 360$$

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Závazky vůči dodavatelům}}{\text{Tržby}} \times 360$$

### **1.3.4. Souhrnné indexy hodnocení**

Soustavy ukazatelů jsou většinou tvořeny jako souhrn vybraných dílčích aspektů, které nejvíce působí na finanční situaci firmy. Hodnoty těchto aspektů jsou pak transformovány do jediné souhrnné charakteristiky. Existující modely členíme na modely bonitní a bankrotní. Bonitní modely jsou orientovány na vlastníky a investory; slouží pro měření finančního zdraví podniku a hodnocení jeho výkonnosti. Bankrotní modely jsou určeny věřitelům. Cílem bankrotních modelů je zjistit, zda firma v dohledné době může zbankrotovat či nikoli.

#### **Kralickův rychlý test**

Kralickův rychlý test (někdy je nazýván Klasifikační model nebo Bodovací metoda) je model založený na vyhodnocení skupiny ukazatelů v rámci předem vymezených mezí a jejich další klasifikaci (Pešková a Jindřichovská, 2012, s. 152).

Model je konstruován na základě výpočtů čtyř ukazatelů:

- Ukazatele finanční stability

**R1** = Vlastní kapitál/Aktiva – ukazatel kvóty vlastního kapitálu

**R2** = (Cizí kapitál – Peněžní prostředky)/Cash flow – ukazatel doby splácení nekrytých dluhů z cash flow

- Ukazatele rentability

**R3** = Cash flow / Tržby – ukazatel rentability tržeb

**R4** = EBIT / Aktiva – ukazatel rentability aktiv

K výsledkům jsou pak přidělovány body podle tabulky:

Tabulka 1: Kralickův rychlý test (Zdroj: Vlastní zpracování)

Ukazatel	Hodnota	Body	Ukazatel	Hodnota	Body
R1	0,3 a více	4	R3	0,15 a více	4
	0,2 - 0,3	3		0,12 - 0,15	3
	0,1 - 0,2	2		0,08 - 0,12	2
	0,0 - 0,1	1		0,00 - 0,08	1
	0,0	0		0,0 a méně	0
R2	3 a méně	4	R4	0,1 a více	4
	3 - 5	3		0,08 - 0,1	3
	5 - 12	2		0,05 - 0,08	2
	12 - 30	1		0,00 - 0,05	1
	30 a více	0		0,00 a méně	0

Výslednou hodnotu dostaneme podle tří kroků:

1.  $A = (R1 + R2) / 2$ .
2.  $B = (R3 + R4) / 2$ .
3.  $KQT = (A + B) / 2$

Interpretace je následující:

**KQT > 3** – podnik se nachází v dobré finanční situaci,

**KQT v intervalu 1 až 3** – o bonitě firmy nelze nic jednoznačně vypovědět,

**KQT < 1** – firma má značné problémy ve finančním hospodaření.



## **Soustava bilančních analýz Rudolfa Douchy**

Základním principem modelu je kvalitní zpracování sedmnácti ukazatelů. Čím vyšší hodnoty dosahuje podnik, tím lepší je jeho finanční situace.

### **Ukazatele stability**

$S1 = \text{Vlastní kapitál} / \text{Stálá aktiva}$

$S2 = (\text{Vlastní kapitál} / \text{Stálá aktiva}) \times 2$

$S3 = \text{Vlastní kapitál} / \text{Cizí zdroje}$

$S4 = \text{Celková aktiva} / (\text{Krátkodobé závazky} \times 5)$

$S5 = \text{Celková aktiva} / (\text{Zásoby} \times 15)$

Koeficient stability je vypočten takto:

$$S = \frac{(2 \times S1 + S2 + S3 + S4 + 2 \times S5)}{7}$$

Koeficient pro obchodní podnik bez zásob:

$$S = \frac{(2 \times S1 + S2 + S3 + S4)}{5}$$

### **Ukazatele likvidity**

$L1 = (2 \times \text{Finanční majetek}) / \text{Krátkodobé závazky}$

$L2 = (\text{Finanční majetek} + \text{Pohledávky}) / \text{Krátkodobé závazky} / 2,17$

$L3 = (\text{Oběžná aktiva} / \text{Krátkodobé závazky}) / 2,5$

$L4 = (\text{Pracovní kapitál} / \text{Pasiva celkem}) \times 3,33$

Celkový koeficient likvidity:

$$L = \frac{(5 \times L1 + 8 \times L2 + 2 \times L3 + L4)}{16}$$

### **Ukazatele aktivity**

$A1 = (\text{Tržby celkem} / 2) / \text{Pasiva celkem}$

$A2 = (\text{Tržby celkem} / 4) / \text{Vlastní kapitál}$

$A3 = (\text{Přidaná hodnota} \times 4) / \text{Tržby celkem}$

Celkový koeficient aktivity:

$$A = \frac{(A1 + A2 + A3)}{3}$$

### Ukazatele rentability

$$R1=(10 \times \text{EAT}) / \text{Přidaná hodnota}$$

$$R2=(8 \times \text{EAT}) / \text{Vlastní kapitál}$$

$$R3=(20 \times \text{EAT}) / \text{Pasiva celkem}$$

$$R4=(40 \times \text{EAT}) / (\text{Tržby} + \text{Výkony})$$

$$R5=(1,33 \times \text{Provozní VH}) / (\text{Provozní VH} + \text{Finanční VH} + \text{Mimořádný VH})$$

Celkový koeficient rentability:

$$R = \frac{(3 \times R1 + 7 \times R2 + 4 \times R3 + 2 \times R4 + R5)}{17}$$

Celkový ukazatel pro bilanční analýzu II. Úrovně je vypočítán následujícím způsobem:

$$C = \frac{(2 \times S + 4 \times L + 1 \times A + 5 \times R)}{12}$$

Interpretace výsledků:

- **Vyšší než 1** – finanční zdraví a bonita,
- **0,5 až 1** – šedá zóna,
- **Méně než 0,5** – problémy ve finanční situaci a hospodaření podniku,
- **Méně než 0** – signál značných problémů.

### Ohlsonův bankrotní model

„Od jiných bankrotních modelů se Ohlsonův model odlišuje metodou, která byla použita při identifikaci vhodných ukazatelů. Tou byla nikoli mnohonásobná diskriminační analýza, ale ekonometrická metoda logitové regrese“ (Kubíčková a Jindřichovská, 2015, s. 235). Model se skládá z devíti poměrových ukazatelů, kterým následně jsou přiřazovány váhy. Výsledná hodnota Q je mezivýsledek, který je třeba dosadit do vztahu pro výpočet pravděpodobnosti (Kubíčková a Jindřichovská, 2015, s. 236).

$$X1 = \log \frac{\text{Celková aktiva}}{\text{HDP index cenové hladiny}}$$

$$X2 = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$X3 = \frac{\text{Čistý pracovní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$X4 = \frac{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}{\text{Oběžná aktiva}}$$

$X5: X5 = 1, \text{ jestliže cizí zdroje} > \text{stálá aktiva}$

$X5: X5 = 0, \text{ jestliže cizí zdroje} < \text{stálá aktiva}$

$$X6 = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$X7 = \frac{(\text{Čistý zisk} + \text{Odpisy})}{\text{Celkové cizí zdroje}}$$

$X8: X8 = 1, \text{ jestliže součet čistého zisku za dvě předchozí období je nižší než } 0$

$X8: X8 = 0, \text{ jestliže součet čistého zisku za dvě předchozí období je vyšší než } 0$

$$X9 = \frac{(\text{Čistý zisk}_t - \text{Čistý zisk}_{t-1})}{|\text{Čistý zisk}_t| - |\text{Čistý zisk}_{t-1}|}$$

$$Q(2010) = -0,17x_1 + 3,69x_2 - 1,87x_3 + 0x_4 - 0,54x_5 + 0,03x_6 - 0,06x_7 + 1,16x_8 - 1,02x_9 - 7,2$$

Výsledná hodnota Q je dosazována do vztahu pro výpočet pravděpodobnosti:

$$P_i = \left( \frac{1}{1 + e^{-Q}} \right)$$

Interpretace je následující:

P nabývá hodnot v intervalu 0 % až 100 % a formuluje pravděpodobnost vzniku bankrotu u zkoumaného podniku.

### **Zmijewski model**

Mark E. Zmijewski vymyslel daný model v roce 1984 na základě analýzy 40 bankrotujících a 800 nebankrotujících firem (Klašková, 2019, s. 25). Prvním krokem je výpočet poměrových ukazatelů a následné jejich násobení konstantou 1,8138.

- ROA=EBIT/Celková aktiva
- Finanční páka=Cizí zdroje/Celková aktiva
- Likvidita=Oběžná aktiva/Krátkodobé závazky

V druhém kroku jsou výsledky dosazeny do rovnice:

$$X = -4,336 - 4,513 \times ROA + 5,679 \times \text{Finanční páka} - 0,004 \times \text{Likvidita}$$

Ve třetím kroku je výsledek převeden do vztahu pro výpočet pravděpodobnosti:

$$P = \left( \frac{1}{1 + e^x} \right)$$

Pokud pravděpodobnost bankrotu se pohybuje mezi 45 % a 55 %, znamená to, že se podnik nachází v tzv. šedé zóně. Vyšší hodnota signalizuje bankrot.

### Aspekt Global Rating

Model byl vytvořen společností Aspekt cíleně pro české podniky. Jako ostatní modely je založen na vybraných poměrových ukazatelích.

- $\text{Provozní marže} = (\text{Provozní HV} + \text{Odpisy}) / \text{Tržby za prodej výrobků a zboží}$
- $\text{Rentabilita vlastního kapitálu} = \text{EAT} / \text{Vlastní kapitál}$
- $\text{Ukazatel krytí odpisů} = (\text{Provozní HV} + \text{Odpisy}) / \text{Odpisy}$
- $\text{Pohotová likvidita} = (\text{Finanční majetek} + \text{Krátkodobé pohledávky} \times 0,7) / \text{Krátkodobé cizí zdroje}$
- $\text{Ukazatel samofinancování} = \text{Vlastní kapitál} / \text{Aktiva}$
- $\text{Ukazatel provozní rentability aktiv} = (\text{Provozní HV} + \text{Odpisy}) / \text{Aktiva}$
- $\text{Ukazatel rychlosti obrátu aktiv} = (\text{Tržby za vlastní výkony} + \text{Tržby zboží}) / \text{Aktiva}$

Výsledné hodnoty jsou následně sumarizovány a interpretovány podle devítibodové stupnice:

Tabulka 2: Aspekt Global Rating (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rating	Hodnota indexu	Slovní hodnocení
AAA	8,5	Subjekt se blíží „ideálnímu podniku“
AA	7	Silné finanční zdraví
A	5,75	Stabilní subjekt s minimálními rezervami v rentabilitě či likviditě
BBB	4,75	Stabilní průměrně hospodařící subjekt
BB	4	Průměrně hospodařící subjekt, finanční zdraví má poměrně jasné rezervy
B	3,25	Subjekt s jasnými rezervami a problémy, které je třeba velmi dobře sledovat
CCC	2,5	Podprůměrně hospodařící subjekt, rentabilita i likvidita si vyžadují ozdravení
CC	1,5	Nezdravě hospodařící subjekt s krátkodobými i dlouhodobými problémy
C	<1,5	Subjekt na pokraji bankrotu se značnými riziky a častými krizemi

## **2. Analýza současného stavu**

Tato část bakalářské práce se zabývá analýzou současného stavu obchodní společnosti ALTA a.s. První část se zaměřuje na uvedení základních údajů o společnosti, její historii a zařazení do skupiny. Následně je měřena její výkonnost pomocí vybraných metod strategické a finanční analýzy.

### **2.1. Historie společnosti**

ALTA je obchodně průmyslová skupina, která se specializuje v oblasti exportu na dodávky investičních celků, technologií pro těžbu a zpracování rudných a jiných surovin a na obchod s dalšími strojírenskými produkty. V oblasti importu je společnost orientována na obor energetiky. Společnost působí na trzích východní a střední Evropy, usiluje o rozšíření své působnosti i na další země.

Obchodní aktivity skupiny ALTA jsou realizovány především prostřednictvím společnosti ALTA, a.s.

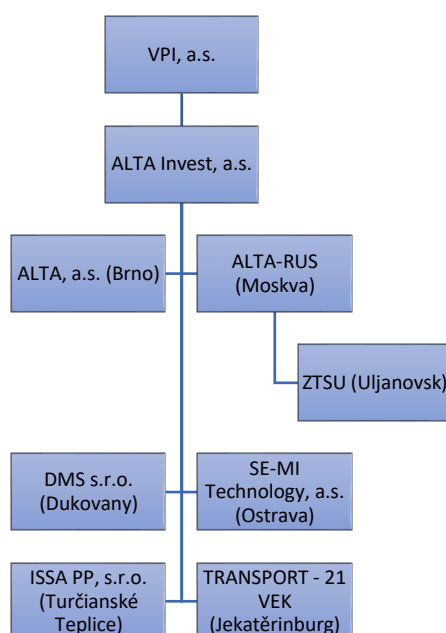
Společnost s ručením omezením ALTA byla založena v roce 1991, kdy začala realizovat první dodávky motorů 8PA4 pro potřeby povrchových těžebních kombinátů v zemích Společenství nezávislých států. V roce 1994 se uskutečňuje transformace ALTA, spol. s.r.o. na akciovou společnost ALTA, a.s. Během následujících let probíhá založení obchodního zastoupení v Minsku (Bělorusko) a v Kyjevě (Ukrajina).

V roce 2001 se ALTA a.s. poprvé objevila mezi stovkou nejlepších českých firem v žebříčku CZECH TOP 100.

V roce 2007 se společnost poprvé štěpí a zakládá se dceřiná společnost ALTA URAL. Rok 2008 zaznamenal kapitálový vstup do společnosti SE-MI Technology, a.s. (ČR).

V roce 2010 ALTA a.s. akvizovala společnost ČKD BLANSKO-OS, a.s. a v roce 2011 ŠKODA MACHINE TOOL, a.s., která vyrábí těžké frézovací stroje a soustruhy.

## 2.2. Organizační struktura Skupiny ALTA



Obrázek 3: Organizační struktura skupiny ALTA (Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetní závěrky)

ALTA a.s. je jednou z dceřiných společností VPI a.s. a ALTA Invest a.s. Výrobními kapacity disponuje firma SE-MI Technology a.s. a ZTSU. DMS s.r.o. poskytuje dodávky v oblasti jaderné energetiky. ALTA-RUS je jednou z nejvýznamnějších zahraničních dceřiných společností.

## 2.3. Strategická analýza

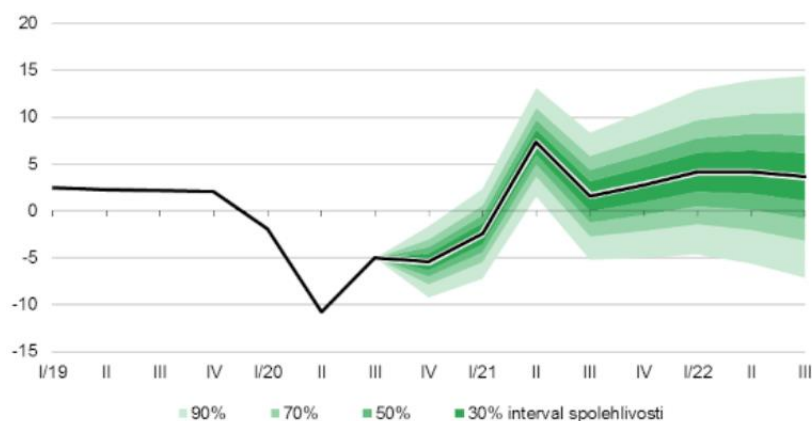
Tato kapitola má za cíl analyzovat vnější a vnitřní okolí společnosti ALTA, a.s. Analýza vnějšího prostředí zahrnuje PESTEL analýzu a Porterův model pěti konkurenčních sil. Vnitřní prostředí firmy je zkoumáno prostřednictvím modelu 7S. Jako poslední je prováděna SWOT analýza, která představuje syntézu všech výše uvedených modelů.

### 2.3.1. PESTEL analýza

**Politické faktory** mají významný vliv na stabilitu podnikání. Česká republika je svrchovaný, jednotný a demokratický právní stát založený na úctě k právům a svobodám člověka a občana podle čl. 1 odst. 1 Ústavy. V čele státu stojí prezident republiky, zákonodárnou moc reprezentuje dvoukomorový Parlament ČR. Na vrcholu výkonné moci stojí vláda České republiky. Soudní moc tvoří čtyřčlanková soustava. Česká republika patří mezi země s relativně stabilní politickou situací.

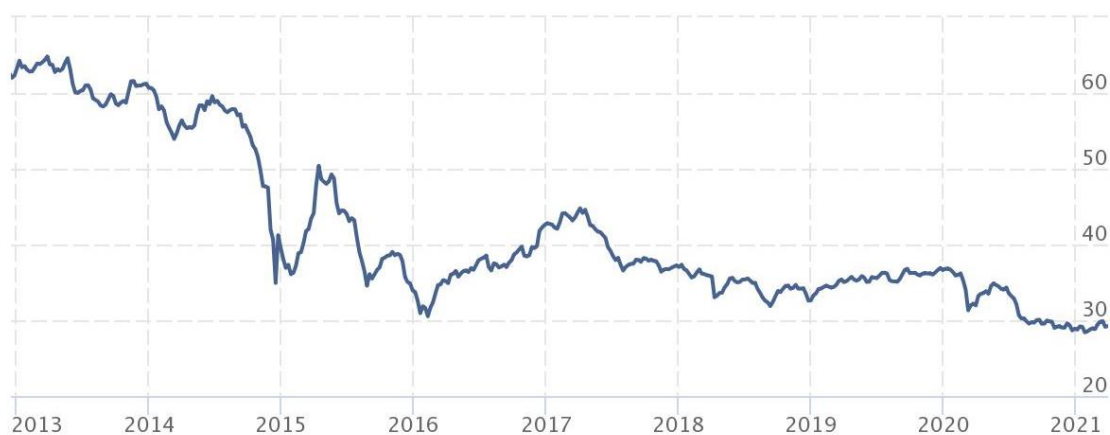
ALTA, a.s. je společností působící na teritoriu střední a východní Evropy, a to primárně v zemích Společenství nezávislých států. V souvislosti s analýzou politického prostředí je nezbytné poukázat na proměnlivější politickou situaci v těchto státech. Bělorusko v roce 2020 zasáhla vlna nepokojů a protestních stávek zaměřených na zabránění zvolení Alexeje Lukašenko prezidentem republiky. Ukrajina čelí trvajícím od roku 2014 válečným konfliktům, v průběhu nichž došlo k rozpolcení celého státu. Vnější politické vztahy Ruska se výrazně zhoršily po anexi Krymského poloostrova v roce 2014. Evropská unie uložila řadu omezení, mezi něž patří i hospodářské sankce zaměřené na výměny s Ruskem v některých hospodářských odvětvích (Evropská rada, 2020).

**Ekonomické faktory** ovlivnila pandemie COVID-19. Přijatá protiepidemická opatření a jejich doprovodné efekty zapříčinily hluboký synchronizovaný propad světové ekonomiky. Ministerstvo financí odhaduje propad českého ekonomického výkonu na 6,1 % za rok 2020 (Ministerstvo financí, 2021). Vývoj meziročního růstu HDP znázorňuje následující graf:



Obrázek 4: Vývoj meziročního růstu HDP (Zdroj: ČNB, 2021)

Obchodní vztahy dlouhodobě ovlivňuje oslabení ruského rublu vůči české koruně.

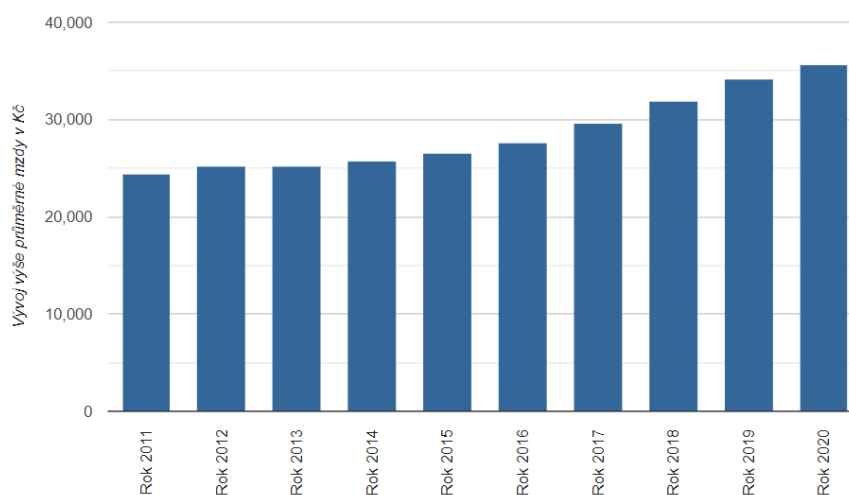


Obrázek 5: Vývoj ruského rublu vůči české koruně - 100 RUB/CZK (Zdroj: Kurzy.cz, 2021)

Graf ilustruje, že v roce 2013 100 RUB bylo ekvivalentem 63,26 CZK a v roce 2021 se hodnota snížila na 28,76 CZK.

**Sociální faktory** odráží demografickou situaci státu. Česká republika měla k 31.12.2020 10 701 777 obyvatel (ČSÚ, 2021). Průměrná hrubá mzda na jednoho zaměstnance za měsíc činí v roce 2020 35 611 Kč. Podle níže uvedeného grafu pozorujeme růst průměrné mzdy v letech.





Obrázek 6: Vývoj průměrné mzdy (Zdroj: Kurzy-Průměrná mzda, 2021)

**Technologické faktory** hrají klíčovou roli v samotném předmětu podnikání společnosti ALTA. Je kladen velký důraz na neustálou automatizaci a optimalizaci procesů výroby v oborech strojírenství a těžby nerostných surovin, a tak roste význam k podpoře výzkumu a vývoje.

**Environmentální sektor** je zaměřen na ekologii. Významným projektem společnosti ALTA jsou linky na výrobu dřevních pelet. Technologie je specializovaná na zpracování napadeného, kalamitního a svým způsobem odpadního dřeva. Výsledkem je ekologický a  $CO_2$  neutrální produkt (ALTA, 2021). Jinou oblastí podnikání ALTA, a.s. je transport jaderných materiálů, přičemž bezpečnost přepravy plní klíčovou úlohu.

**Legislativní faktory** posuzujeme v několika rovinách. První rovinu tvoří vnitrostátní právní předpisy. Podniky se řídí zákony:

- Zákon č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník
- Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích
- Zákon č. 125/2008 o přeměnách obchodních společností a družstev
- Zákon č. 304/2013., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob a o evidenci svěřeneckých fondů
- Zákon č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže
- Zákon č. 99/1963 Sb., Občanský soudní řád
- Zákon č. 182/2006 Sb., Insolvenční zákon
- Zákon 563/1991 Sb., Zákon o účetnictví

Druhou rovinu představuje mezinárodní právo. Zde je třeba uvést, že mezinárodní smlouvy mají aplikační přednost před vnitrostátními předpisy.

Třetí rovinu tvoří tzv. soft-law, pro společnost ALTA, a.s. jsou důležité především INCOTERMS. *International Commercial Terms* jsou produktem Mezinárodní obchodní komory (*International Chamber of Commerce*). Představují soubor mezinárodních pravidel určených pro výklad nejčastěji používaných obchodních doložek jak v zahraničním, tak vnitrostátním obchodu (Deloitte, 2021). Společnost ALTA využívá INCOTERMS ve většině mezinárodních obchodních transakcí.

### **2.3.2. Porterův model pěti sil**

#### **Vyjednávací síla dodavatelů**

ALTA, a.s. zajišťuje prodej strojírenských celků a zařízení pro těžbu a úpravu surovin z českých a zahraničních závodů a dodávky jaderných materiálů pro jaderné elektrárny a výzkumné reaktory v ČR a na Slovensku. Významnými dodavateli jsou společnosti SE-MI Technology, a.s. v Ostravě a ZTSU s.r.o. v Uljanovsku (Ruská federace), které disponují vlastními výrobními kapacitami a jsou součástí Skupiny ALTA. Takové příbuzenství má pozitivní dopad a významně posiluje tržní pozici obchodní společnosti ALTA, a.s.

#### **Vyjednávací síla kupujících**

Zákazníci společnosti ALTA jsou často velké průmyslové podniky. Produkt není standardizován, skoro každá zakázka je unikátní. Pro zvýšení diferenciací produktů společnost poskytuje i řadu dalších služeb, např. v oblasti energetiky zajišťuje importní a exportní licence na dovoz a vývoz jaderných materiálů, obstarává optimalizační ekonomicko-technické analýzy využití jaderného paliva v jaderných elektrárnách. V oblasti průmyslové jsou to dodávky kompletních projektů na klíč. Investiční celky, které jsou exportovány do východních zemí, jsou atraktivní především vyšší úrovní kvality. Dovážené jaderné palivo je na druhou stranu lákavé pro Českou republiku. Jedním z nejvýznamnějších kupujících, které mají největší podíl na tržbách, je ALTA-RUS – společnost skupiny ALTA. Členy Skupiny ALTA vytváří síť podniků, které si navzájem dodávají, čímž posilují tržní postavení skupiny jako celku a jednotlivě každého z členů.

### **Hrozba substitutů**

Substituty nepředstavují pro společnost značnou hrozbu. Obchodní portfolio ALTA, a.s. je velice rozmanité, proto není zapotřebí se obávat substitučních výrobků.

### **Hrozba nových konkurentů**

Pro vstup na trh v oblasti podnikání zkoumané společnosti existují značné překážky. První z nich je nezbytnost vysokého kapitálu – hodnota zakázek dosahuje někdy desítek milionů EUR. ALTA a.s. spolupracuje s českými bankami, a tak disponuje nákladovými výhodami v oblasti financování. Další překážkou je velká diferencovanost produktů a potřeba know-how v nejrůznějších oblastech. Pro nové rivaly by bylo taktéž obtížné se napojit na již existující distribuční kanály.

### **Rivalita mezi existujícími podniky**

ALTA a.s. má jedinečné postavení v rámci České republiky. Vzhledem k velmi širokému spektru působení téměř nemá konkurenci. Jako konkurenci lze považovat samostatné firmy, které působí v konkrétních oblastech.

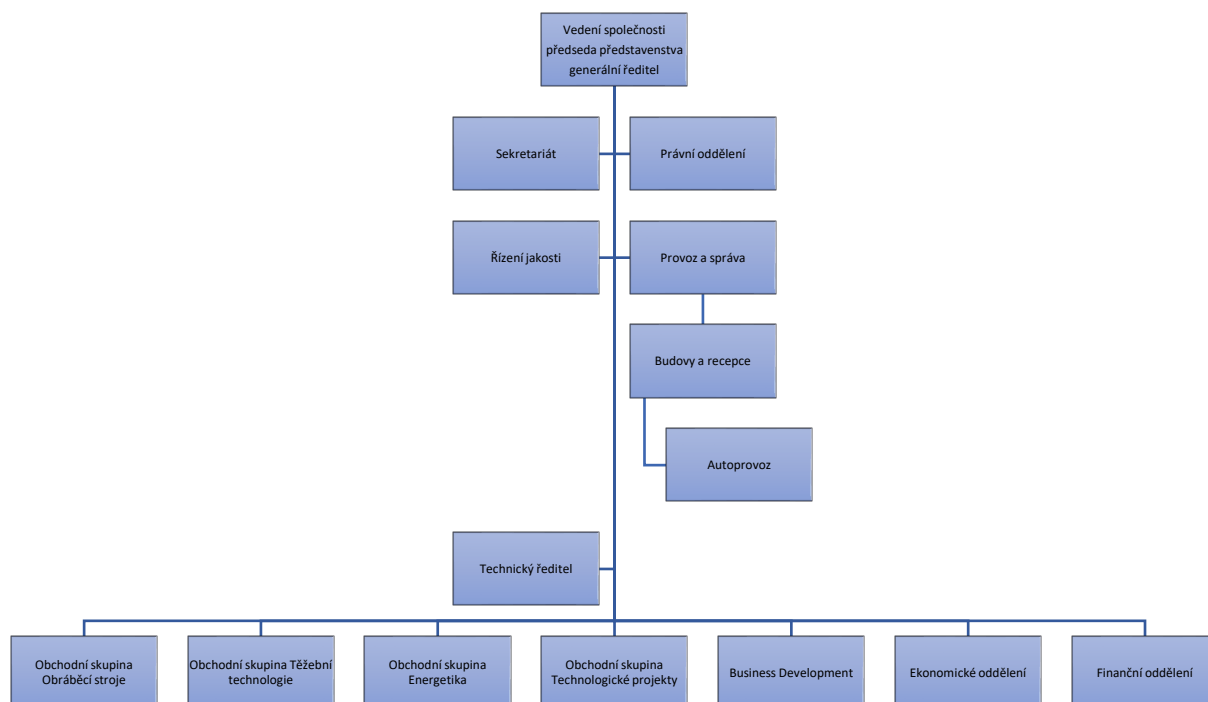
Stále větší důraz je kladen na automatizaci veškerých procesů v oboru jak strojírenství, tak hutnictví. Proto se nedá očekávat, že odvětví začne stagnovat nebo zanikne. Obor energetiky se taktéž dá považovat za lukrativní, v budoucnu se potenciálně bude dále rozvíjet.

### **2.3.3. McKinseyho model 7S**

#### **Strategie**

Mezi strategie podniku patří udržení pozice v nosných produktech obráběcích strojů, technologických linek, dobývací techniky a oblasti energetiky; usilování o větší intenzitu obchodních aktivit na trzích v Kazachstánu a na Balkáně; zvýšení objemu realizace v oblasti technologií na výrobu dřevěných pelet a příprava podmínek pro rozšíření výroby dřevěných pelet o 3 linky.

## Struktura



Obrázek 7: Organizační struktura ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetní závěrky)

Obchodní skupina **Obráběcí stroje** je rozdělena do dvou částí: Obchod a marketing zastoupená obchodním ředitelem a Nákup a realizace zastoupená ředitelem nákupu a realizace. Obchod a marketing jsou následně členěny na Engineering a Prodej OS.

Obchodní skupina **Těžební technologie** je zastoupena ředitelem obchodní skupiny, a je rozdělena na Vedení Těžební technologie, Důlní technologie, Těžební a přepravní systémy a Zařízení pro těžbu a úpravu surovin.

Obchodní skupinu **Energetika** zastupuje ředitel obchodní skupiny. Člení se na Palivový cyklus JE a Energetiku ND.

Pod obchodní skupinu **Technologické projekty** spadá oddíl Stavební hmoty.

**Business Development** zastupuje ředitel obchodní skupiny; pod jeho vedení spadá BD, ZZ Ukrajina (Kyjev), ZZ Ruská federace (Moskva) a ZZ Kazachstán.

**Ekonomický úsek** zastupuje ekonomický ředitel. Úsek se dělí na Controlling, Účetní oddělení, Personalistiku a Oddělení informatiky.

**Finanční úsek** zastupuje finanční ředitel a je rozdělený na oddělní Financování a Projektové financování.

## **Systémy**

ALTA a.s. disponuje několika informačními systémy. Mezi základní patří HELIOS, ve kterém probíhá veškerá agenda společnosti. Nadstavbou na tento systém jsou různé controllingové systémy a programy pro konsolidaci celé Skupiny ALTA. Pro obchodní korespondenci je využíván program IBM Lotus Notes. Součástí společnosti je i Intranet, ve kterém jsou k dispozici interní články, dokumenty a provázanosti s IS Helios a IBM Lotus Notes.

## **Schopnosti**

Společnost se zaměřuje na vytváření kvalitního pracovního prostředí, podporuje odborný růst zaměstnanců s cílem prohlubování a zvýšení jejich odborné kvalifikace. Silný důraz je kladen na rozvoj jazykových dovedností zaměstnanců s využitím výuky vedené rodilými mluvčími.

## **Spolupracovníci**

V současnosti je ve společnosti 54 zaměstnanců. Každoročně jsou organizovány teambuildingové akce jak pro samotnou společnost ALTA a.s., tak pro celou skupinu ALTA v rámci České republiky. Provádí se vánoční večírky a oslavy narozenin, soutěže v bowlingu atd.

## **Styl**

ALTA a.s. je soukromá společnost, majitel firmy je zároveň předsedou představenstva. Ve firmě převládá otevřený a vstřícný styl vedení. V rámci reportů a projednání budoucího vývoje společnosti probíhají pravidelné schůzky.

## **Sdílené hodnoty**

Firma není velkou nadnárodní společností, proto nemá přesně stanovené sdílené hodnoty. Podniková a společenská odpovědnost je považována za automatickou.

## 2.3.4. SWOT analýza

Tabulka 3: SWOT analýza společnosti ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Silné stránky:	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"><li>• Know-how</li><li>• Realizace specifických požadavků klientů</li><li>• Provádění zaučení personálu objednatele</li><li>• Silná značka na trhu SNS a ČR</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Závislost na dodavatelích</li></ul>
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"><li>• Posílení pozici na trhu v Kazachstánu a na Balkáně</li><li>• Zvýšení objem realizace v oblasti technologií na výrobu dřevěných pelet</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zavádění regulačních opatření vůči státům SNS</li><li>• Ohrožení ekonomické situace ve světě</li><li>• Oslabení rublu</li></ul>

K silným stránkám společnosti patří jejich téměř jedinečné postavení na trhu ČR. Důvodem slouží jejich široké spektrum poskytovaných služeb v nejrůznějších odvětvích: strojírenství, těžební a důlní technologie, energetika atd. Provádí mimo jiné i zaučení personálu objednatele. ALTA, a.s. je silnou značkou jak na území Česka, tak i v státech Společenství nezávislých států.

Za slabou stránku lze považovat závislost firmy na dodavatelích, kterou ale společnost snaží eliminovat.

Příležitosti tvoří možnost posílení pozici na Balkáně a v Kazachstánu, úspěšná realizace dodávek na Ukrajinu, zvýšení objemu realizace v oblasti technologií na výrobu dřevěných pelet. Díky rozmanitému působení společnosti se dá očekávat více zakázek.

Hrozbou pro firmu formuje oslabení kurzu ruského rublu, které způsobuje růst pohledávek po době splatnosti od dceřiné společnosti ALTA-RUS. V roce 2020 se

společnost potkala s řadou komplikací spojených s pandemií COVID-19. Hranice se uzavřely, což způsobilo zdržení dodávek. Zavedla se vládní regulační opatření, kvůli čemu vedení firmy nařídil home-office. Situace ovlivnila ujednání jednotlivých zakázek, což bude mít pravděpodobně dopad na tržbách a výsledku hospodaření v roce 2021. Z důvodu zpomalení podnikání v ČR a jiných zemích se dá očekávat ohrožení celkové ekonomické stability ve světě.

## 2.4. Finanční analýza

### 2.4.1. Analýza absolutních ukazatelů

#### Horizontální analýza

Pro zjednodušení a přehlednost je nejdříve uvedena tabulka, která zobrazuje položky z účetních výkazů – z rozvahy a z výkazu zisku a ztráty. V následující tabulce je zobrazena samotná horizontální analýza. Absolutní změna vyjadřuje rozdíl mezi jednotlivými roky, relativní pak znamená o kolik procent se zvýšila nebo snížila jednotlivá položka.

#### Horizontální analýza aktiv

Tabulka 4: Rozvaha – Aktiva (Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních závěrek)

Položka (v tisících Kč)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Dlouhodobý majetek</b>	<b>86 899</b>	<b>114 558</b>	<b>91 225</b>	<b>67 183</b>	<b>45 758</b>
DNM	84 805	111 884	87 897	64 778	42 018
DHM	2 094	2 674	3 328	2 405	3 740
DFM	0	0	0	0	0
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>1 172 268</b>	<b>1 086 170</b>	<b>852 819</b>	<b>807 070</b>	<b>770 140</b>
Zásoby	189 141	151 734	166 711	171 294	203 472
Dlouhodobé pohledávky	80 048	144 317	48 663	77 220	72 352
Krátkodobé pohledávky	496 354	514 839	480 464	437 935	372 309
Peněžní prostředky	406 725	275 280	156 981	120 621	122 007
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>29 305</b>	<b>16 641</b>	<b>20 298</b>	<b>17 733</b>	<b>11 264</b>
<b>Aktiva</b>	<b>1 288 472</b>	<b>1 217 369</b>	<b>964 342</b>	<b>891 986</b>	<b>827 162</b>



Tabulka 5: Horizontální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka (v tis. Kč)	2015-16		2016-17		2017-18		2018-19	
	AZ	RZ	AZ	RZ	AZ	RZ	AZ	RZ
<b>DM</b>	<b>27 659</b>	<b>31,83%</b>	<b>-23 333</b>	<b>-20,37%</b>	<b>-24 042</b>	<b>-26,35%</b>	<b>-21 425</b>	<b>-31,89%</b>
DNM	27 079	31,93%	-23 987	-21,44%	-23 119	-26,30%	-22 760	-35,14%
DHM	580	27,70%	654	24,46%	-923	-27,73%	1 335	55,51%
DFM	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>OA</b>	<b>-86 098</b>	<b>-7,34%</b>	<b>-233 351</b>	<b>-21,48%</b>	<b>-45 749</b>	<b>-5,36%</b>	<b>-36 930</b>	<b>-4,58%</b>
Zásoby	-37 407	-19,78%	14 977	9,87%	4 583	2,75%	32 178	18,79%
Dl. pohledávky	64 269	80,29%	-95 654	-66,28%	28 557	58,68%	-4 868	-6,30%
Kr. pohledávky	18 485	3,72%	-34 375	-6,68%	-42 529	-8,85%	-65 626	-14,99%
PP	-131 445	-32,32%	-118 299	-42,97%	-36 360	-23,16%	1 386	1,15%
<b>Časové rozlišení</b>	<b>-12 664</b>	<b>-43,21%</b>	<b>3 657</b>	<b>21,98%</b>	<b>-2 565</b>	<b>-12,64%</b>	<b>-6 469</b>	<b>-36,48%</b>
<b>Aktiva</b>	<b>-71 103</b>	<b>-5,52%</b>	<b>-253 027</b>	<b>-20,78%</b>	<b>-72 356</b>	<b>-7,50%</b>	<b>-64 824</b>	<b>-7,27%</b>

Během období 2015-2019 došlo k výraznému poklesu aktiv. V roce 2016 došlo k poklesu o 5,52 %, absolutně o 71 103 tis. Kč. V roce 2017 hodnota poklesla o 20,78 %, absolutně o 253 027 tis. Kč, což je největší pokles během pěti let. Roku 2018 došlo ke snížení o 7,5 %, absolutně o 72 356 tis. Kč a v roce 2019 pokles činil 7,27 %, v absolutní hodnotě 64 824 tis. Kč.



Graf 1: Vývoj aktiv v letech 2015-19 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Zajímavou položkou je dlouhodobý majetek. V roce 2016 došlo ke zvýšení o 31,83 %, absolutně o 27 659 tis. Kč, avšak v následujících rocích dochází k poklesu. Rok 2017 zaznamenal pokles o 31,83 %, absolutně o 27 659 tis. Kč, v roce 2018 se částka snížila o 20,37 %, absolutně o 23 333 tis. Kč a v roce 2019 došlo k největšímu poklesu o 31,89 %, absolutně o 21 425 tis. Kč. Položka dlouhodobého hmotného majetku není natolik významná, i když téměř každý rok došlo ke zvýšení hodnoty. ALTA a.s.

nevlastní budovu, kde pracuje značná část zaměstnanců. Skutečným vlastníkem je mateřská firma ALTA Invest, a.s., která tyto prostory pronajímá.

Oběžná aktiva mají také klesající tendenci. Pokles v roce 2016 činil 7,34 %, absolutně o 86 098 tis. Kč, v roce 2017 hodnota poklesla o 21,48 %, absolutně o 233 351 tis. Kč. V roce 2018 se hodnota snížila o 5,36 %, absolutně o 45 749 tis. Kč a v roce 2019 o 4,58 %, absolutně o 36 930 tis. Kč.

### Horizontální analýza pasiv

Tabulka 6: Rozvaha – Pasiva (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>303 221</b>	<b>503 043</b>	<b>499 101</b>	<b>505 056</b>	<b>409 237</b>
Základní kapitál	50 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Ážio a kapitálové fondy	0	-40 539	-40 539	-40 539	-40 539
Fond ze zisku	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
VH minulých let	209 506	437 956	450 592	454 640	359 615
VH běžného období	33 715	35 626	19 048	20 955	20 161
<b>Cizí zdroje</b>	<b>985 117</b>	<b>713 624</b>	<b>464 860</b>	<b>385 239</b>	<b>417 794</b>
Rezervy	54 355	58 974	74 777	35 248	26 327
Dlouhodobé závazky	150 927	83 039	69 820	220	1 736
Krátkodobé závazky	772 835	571 611	320 263	349 771	389 731
Bankovní úvěry	7 000	0	0	0	0
<b>Časové rozlišení</b>	<b>134</b>	<b>702</b>	<b>381</b>	<b>1 691</b>	<b>131</b>
<b>Pasiva</b>	<b>1 288 472</b>	<b>1 217 369</b>	<b>964 342</b>	<b>891 986</b>	<b>827 162</b>

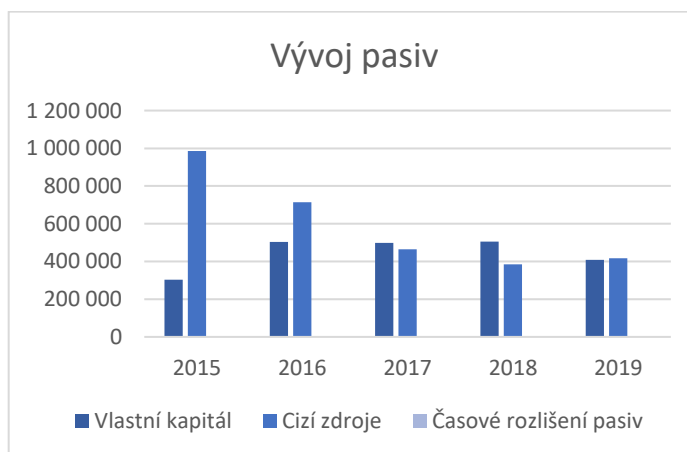
Tabulka 7: Horizontální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2015-16		2016-17		2017-18		2018-19	
	AZ	RZ	AZ	RZ	AZ	RZ	AZ	RZ
<b>VK</b>	<b>199 822</b>	<b>65,90%</b>	<b>-3 942</b>	<b>-0,78%</b>	<b>5 955</b>	<b>1,19%</b>	<b>-95 819</b>	<b>-18,97%</b>
ZK	10 000	20,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ážio a kap. fondy	-40 539	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Fond ze zisku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
VH min. let	228 450	109,04%	12 636	2,89%	4 048	0,90%	-95 025	-20,90%
VH běžn. obd.	1 911	5,67%	-16 578	-46,53%	1 907	10,01%	-794	-3,79%
<b>CZ</b>	<b>-271 493</b>	<b>-27,56%</b>	<b>-248 764</b>	<b>-34,86%</b>	<b>-79 621</b>	<b>-17,13%</b>	<b>32 555</b>	<b>8,45%</b>
Rezervy	4 619	8,50%	15 803	26,80%	-39 529	-52,86%	-8 921	-25,31%
Dl. závazky	-67 888	-44,98%	-13 219	-15,92%	-69 600	-99,68%	1 516	689,09%
Kr. závazky	-201 224	-26,04%	-251 348	-43,97%	29 508	9,21%	39 960	11,42%
Bankovní úvěry	-7 000	-100,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Časové rozlišení</b>	<b>568</b>	<b>423,88%</b>	<b>-321</b>	<b>-45,73%</b>	<b>1 310</b>	<b>343,83%</b>	<b>-1 560</b>	<b>-92,25%</b>
<b>Pasiva</b>	<b>-71 103</b>	<b>-5,52%</b>	<b>-253 027</b>	<b>-20,78%</b>	<b>-72 356</b>	<b>-7,50%</b>	<b>-64 824</b>	<b>-7,27%</b>

Základní kapitál se v roce 2016 zvýšil o 10 000 tis. Kč a dále zůstal neměnný. Fond ze zisku činí 10 000 tis. Kč a zůstává stejný každý rok. Vlastní kapitál se v roce 2016 zvýšil o 65,9 %, v absolutní hodnotě o 199 822 tis. Kč. Následující rok ukázal nepatrný pokles o 0,78 %, což odpovídá 3 942 tis. Kč, a v roce 2018 došlo k malému zvýšení o 1,19 %, absolutně o 5 955 tis. Kč. Rok 2019 pro organizaci znamenal pokles o 18,97 %, v absolutní hodnotě 95 819 tis. Kč.

Cizí zdroje se v roce 2016 poklesly o 27,56 %, absolutně o 271 493 tis. Kč, v roce 2017 o 34,86 %, v absolutní hodnotě o 248 764 tis. Kč. Rok 2017 má pokles oproti předchozímu o 17,13 %, odpovídá to částce 79 621 tis. Kč. Rok 2019 zaznamenal přírůstek 8,45 %, v absolutní hodnotě 32 555 tis. Kč. Hodnota dlouhodobých závazků se v roce 2016 snížila o téměř 45 %, což absolutně je 67 888 tis. Kč, v roce 2017 poklesla o 15,92 %, absolutně 13 219 tis. Kč. V roce 2018 firma splatila 99,68 % svých dlouhodobých závazků, což odpovídá částce 69 600 tis. Kč, ale v následujícím roce došlo k prudkému zvýšení procentuální hodnoty této položky – o 689,09 %, což ale odpovídá 1 516 tis. Kč.

Následující graf názorně ukazuje změnu hodnoty pasiv v období 2015-2019:



Graf 2: Vývoj pasiv v letech 2015-19 (Zdroj: Vlastní zpracování)

## Horizontální analýza výkazů zisku a ztráty

V této části budou zkoumány výkazy zisku a ztráty společnosti ALTA a.s. Nejdříve jsou uvedené zkrácené verze výkazů zisku a ztrát a dále samotná analýza. Hodnoty vývoje v letech jsou uvedeny v absolutní a procentuální podobě.

Tabulka 8: Výkaz zisku a ztráty v letech 2015-19 (Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních závěrek)

V tis. Kč		2015	2016	2017	2018	2019
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	277 859	282 765	248 196	355 642	392 841
II.	Tržby za prodej zboží	943 445	1 019 289	467 800	459 887	446 397
A.	Výkonová spotřeba	1 120 073	1 149 551	567 989	733 839	737 677
D.	Osobní náklady	53 144	77 068	60 956	49 365	50 212
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	28 178	18 713	-8 748	35 520	28 484
III.	Ostatní provozní výnosy	104 490	16 032	41 725	2 766	6 809
F.	Ostatní provozní náklady	98 073	26 338	62 150	-27 103	-2 524
*	Provozní výsledek hospodaření	26 601	46 490	75 374	26 674	32 198
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	155	1 222	1 160	483	436
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	24	333	955	748	381
VII.	Ostatní finanční výnosy	109 414	26 959	37 052	28 294	11 614
K.	Ostatní finanční náklady	92 594	23 295	82 211	23 557	13 343
*	Finanční výsledek hospodaření	16 951	4 553	-44 954	4 472	-1 674
**	VH před zdaněním	43 552	51 043	30 420	31 146	30 524
L.	Dan z příjmů	9 837	15 417	11 372	10 191	10 363
**	VH po zdanění	33 715	35 626	19 048	20 955	20 161

Tabulka 9: Horizontální analýza výkazů zisku a ztráty (Zdroj: Vlastní zpracování)

V tis. Kč		2015-16		2016-17		2017-18		2018-19	
		AZ	RZ	AZ	RZ	AZ	RZ	AZ	RZ
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	4 906	1,77%	-34 569	-12,23%	107 446	43,29%	37 199	10,46%
II.	Tržby za prodej zboží	75 844	8,04%	-551 489	-54,11%	-7 913	-1,69%	-13 490	-2,93%
A.	Výkonová spotřeba	29 478	2,63%	-581 562	-50,59%	165 850	29,20%	3 838	0,52%
D.	Osobní náklady	23 924	45,02%	-16 112	-20,91%	-11 591	-19,02%	847	1,72%
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	-9 465	-33,59%	-27 461	-146,75%	44 268	-506,04%	-7 036	-19,81%
III.	Ostatní prov. výnosy	-88 458	-84,66%	25 693	160,26%	-38 959	-93,37%	4 043	146,17%
F.	Ostatní prov. náklady	-71 735	-73,14%	35 812	135,97%	-89 253	-143,61%	24 579	-90,69%
*	Provozní VH	19 889	74,77%	28 884	62,13%	-48 700	-64,61%	5 524	20,71%
VI.	Výnosové úroky	1 067	688,39%	-62	-5,07%	-677	-58,36%	-47	-9,73%
J.	Nákladové úroky	309	1287,50 %	622	186,79%	-207	-21,68%	-367	-49,06%
VII.	Ostatní fin. výnosy	-82 455	-75,36%	10 093	37,44%	-8 758	-23,64%	-16 680	-58,95%
K.	Ostatní fin. náklady	-69 299	-74,84%	58 916	252,91%	-58 654	-71,35%	-10 214	-43,36%
*	Finanční VH	-12 398	-73,14%	-49 507	-1087,35%	49 426	-109,95%	-6 146	-137,43%
**	VH před zdaněním	7 491	17,20%	-20 623	-40,40%	726	2,39%	-622	-2,00%
L.	Dan z příjmů	5 580	56,72%	-4 045	-26,24%	-1 181	-10,39%	172	1,69%
**	VH po zdanění	1 911	5,67%	-16 578	-46,53%	1 907	10,01%	-794	-3,79%

Tendence vývoje položek výkazu zisku a ztráty během sledovaných pěti let je klesající. Snižuje se strana jak výnosů, tak i nákladů.

Tržby z prodeje výrobků a služeb skoro každý rok rostou. V roce 2015-16 kvantitativní růst položky je nepatrný – jenom o 1,77 %, což odpovídá 4 906 tisícům Kč. Roku 2016-2017 pozorujeme pokles o 12,23 %, absolutně 34 569 tisíc Kč. V následujícím období ale dochází k prudkému růstu – o 43,29 %, což znamená, že hodnota tržeb vzrostla o 107 446 tisíc Kč. V posledním roce hodnota zase roste – teď ale o 10,46 %, což odpovídá 37 199 tis. Kč. Tržby za prodej zboží vzrostly pouze v roce 2015-16, a to o 8,04 %, absolutně o 75 844 tis. Kč. V roce 2016-17 dochází k největší stagnaci za sledované období – o 54,11 %, což odpovídá 551 489 tis. Kč. Rok 2017-18 přináší pokles o 1,69 %, absolutně o 7 913 tis. Kč a v roce 2018-19 o 2,93 % a 13 490 tis. Kč.

Absolutní změna položky výkonová spotřeba v roce 2015-16 dosahuje 29 478 tis. Kč, což je 2,63 %. V následujícím období hodnota poklesla o 50,59 %, absolutně o 581 562 tis. Kč. V roce 2017-18 hodnota roste o 29,20 %, absolutně o 165 850 tis. Kč a v posledním sledovaném období se hodnota zvyšuje o 0,52 %, což odpovídá částce 3 838 tis. Kč.

Dalšími pozoruhodnými položkami jsou ostatní provozní výnosy a ostatní provozní náklady, které spolu střídají rok velkého poklesu s rokem velkého růstu v rámci horizontální analýzy, avšak se v realitě jedná o stagnaci. Tak v roce 2015-16 absolutní změna ostatních provozních výnosů činila -88 458 tis. Kč, což procentuálně odpovídá 84,66 %. V roce 2016-17 pozorujeme růst o 160,26 %, absolutně o 25 693 tis. Kč. V dalším roce pokles činí 93,37 %, v absolutní hodnotě 38 959 tis. Kč. V roce 2018-19 růst činí 146,17 % a 4 043 tis. Kč. Ostatní provozní náklady v roce 2015-16 poklesly o 73,14 %, absolutně o 71 735 tis. Kč, v roce 2016-17 vzrostly o 135,97 %, absolutně o 35 812 tis. Kč, v roce 2017-18 lze pozorovat další spád o 143,61 %, absolutně o 48 700 tis. Kč a v roce 2018-19 dochází zase k poklesu o 90,69 %, což odpovídá částce 24 579 tis. Kč.

Ostatní finanční výnosy a náklady mají podobný vývoj jako provozní výnosy a náklady, a to každoroční stagnaci. V roce 2015-16 ostatní finanční výnosy klesají o 75,36 %, což odpovídá 82 455 tis. Kč. V roce 2016-17 rostou o 37,44 %, absolutně o 10 093 tis. Kč, v roce 2017-18 pozorujeme pokles o 23,64 %, absolutní hodnota činí 8 758 tis. Kč. V posledním období se pokles rovná 58,95 %, což odpovídá částce 16 680 tis. Kč. Ostatní finanční náklady klesají v období 2015-16 o 74,84 % a 69 299 tis. Kč, v dalším rostou o 58 916 tis. Kč, procentuálně o 252,91 %. Dále se zase snižují o 71,35 %, absolutní hodnota je 58 654 tis. Kč a v posledním období klesají o 43,36 %, absolutně o 10 214 tis. Kč.

Výsledek hospodaření po zdanění se v roce 2015-16 zvyšuje o 5,67 %, což odpovídá 1 911 tis. Kč, v roce 2016-17 se hodnota snižuje o 46,53 %, absolutně o 16 578 tis. Kč. V roce 2017-18 pozorujeme zvýšení o 10,01 % a 1 907 tis. Kč. Roku 2018-19 pokles činí 3,79 % a 794 tis. Kč.

## Vertikální analýza

### Vertikální analýza aktiv

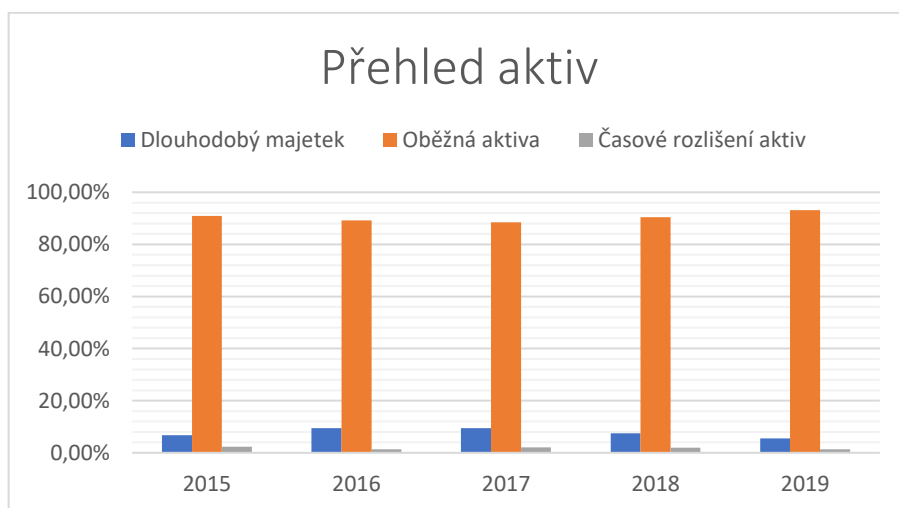
Tabulka 10: Vertikální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Dlouhodobý majetek</b>	6,74%	9,41%	9,46%	7,53%	5,53%
<b>DNM</b>	6,58%	9,19%	9,11%	7,26%	5,08%
<b>DHM</b>	0,16%	0,22%	0,35%	0,27%	0,45%
<b>DFM</b>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Oběžná aktiva</b>	90,98%	89,22%	88,44%	90,48%	93,11%
<b>Zásoby</b>	14,68%	12,46%	17,29%	19,20%	24,60%
<b>Dlouhodobé pohledávky</b>	6,21%	11,85%	5,05%	8,66%	8,75%
<b>Krátkodobé pohledávky</b>	38,52%	42,29%	49,82%	49,10%	45,01%
<b>Peněžní prostředky</b>	31,57%	22,61%	16,28%	13,52%	14,75%
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	2,27%	1,37%	2,10%	1,99%	1,36%
<b>Aktiva</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Ze zjištěných údajů vyplývá, že stálá aktiva nedosahují ani desetiny celkových aktiv sledované firmy. ALTA Invest, a.s. je mateřská společnost, která pronajímá kancelářské prostory firmě ALTA, a.s. Firma nevlastní dlouhodobý finanční majetek během celého sledovaného období.

Položka oběžných aktiv tvoří nejvýznamnější část aktiv. V roce 2015 hodnota oběžných aktiv dosahuje 90,98 %, krátkodobé pohledávky činí 38,52 %, peněžní prostředky 31,57 %, zásoby 14,68 % a dlouhodobé pohledávky 6,21 %. V roce následujícím hodnota oběžných aktiv se rovná 89,22 %, krátkodobé pohledávky tvoří 42,29 % celkových aktiv, peněžní prostředky 22,61 %, zásoby 12,46 % a dlouhodobé pohledávky 11,85 %. Rok 2017 přináší lehký pokles oběžných aktiv, které pak činí 88,44 %. Krátkodobé pohledávky dosahují 49,82 %, zásoby 17,29 %, peněžní

prostředky 16,28 % a dlouhodobé pohledávky 5,05 %. V roce 2018 oběžná aktiva činí 90,48 %, krátkodobé pohledávky 49,10 %, zásoby 19,20 %, peněžní prostředky 13,52 %, dlouhodobé pohledávky 8,66 %. V posledním sledovaném účetním období hodnota oběžných aktiv dosahuje největší procentuální hodnoty za pět let, a to 93,11 %. Krátkodobé pohledávky se rovnají 45,01 %, zásoby 24,60 %, peněžní prostředky 14,75 % a dlouhodobé pohledávky 8,75 %.



Graf 3: Přehled položek aktiv v letech 2015-19 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Graf znázorňuje, že během pěti let v poměrech stálých aktiv, oběžných aktiv a časovém rozlišení aktiv nedochází k značným výkyvům.



## Vertikální analýza pasiv

Tabulka 11: Vertikální analýza pasiv v letech 2015-19 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Vlastní kapitál</b>	23,53%	41,32%	51,8%	56,62%	49,47%
<b>Základní kapitál</b>	3,88%	4,93%	6,2%	6,73%	7,25%
<b>Ážio a kapitálové fondy</b>	0,00%	-3,33%	-4,2%	-4,54%	-4,90%
<b>Fond ze zisku</b>	0,78%	0,82%	1,0%	1,12%	1,21%
<b>VH minulých let</b>	16,26%	35,98%	46,7%	50,97%	43,48%
<b>VH běžného období</b>	2,62%	2,93%	2,0%	2,35%	2,44%
<b>Cizí zdroje</b>	76,46%	58,62%	48,2%	43,19%	50,51%
<b>Rezervy</b>	4,22%	4,84%	7,8%	3,95%	3,18%
<b>Dlouhodobé závazky</b>	11,71%	6,82%	7,2%	0,02%	0,21%
<b>Krátkodobé závazky</b>	59,98%	46,95%	33,2%	39,21%	47,12%
<b>Bankovní úvěry</b>	0,54%	0,00%	0,0%	0,00%	0,00%
<b>Časové rozlišení pasiv</b>	0,01%	0,06%	0,0%	0,19%	0,02%
<b>Pasiva</b>	100,00%	100,00%	100,0%	100,00%	100,00%

Hodnota vlastního kapitálu se v roce 2015 rovná 23,53 %, cizí zdroje činí 76,46 %.

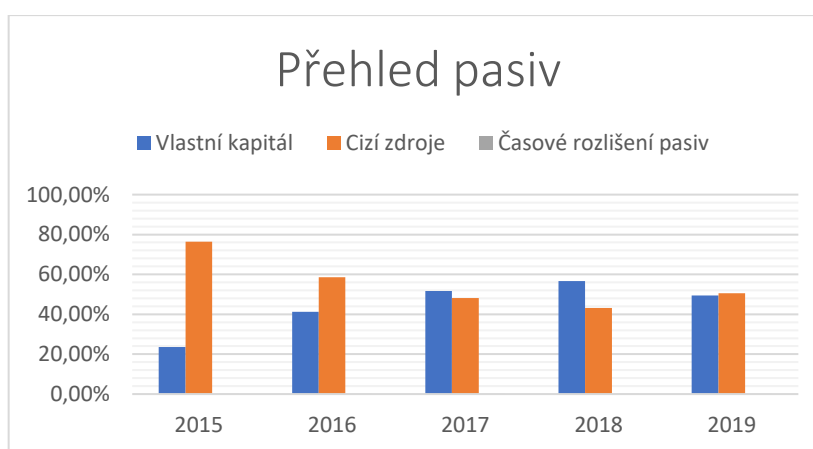
Významnými položkami jsou u vlastního kapitálu výsledek hospodaření minulých let, který dosahuje 16,26 %, a u cizích zdrojů největší hodnotu tvoří krátkodobé závazky, a to 59,98 %.

Rok 2016 přináší změnu. Procentuální podíl vlastního kapitálu na celkových pasivech se zvyšuje na 41,32 % a vlastní kapitál naopak klesá na 58,62 %. Firma zvýšila hodnotu výsledku hospodaření minulých let na 35,98 % a snížila hodnotu krátkodobých závazků na 46,95 %. Zároveň firma snížila položku bankovní úvěry na nulovou hodnotu.

V roce 2017 jsou cizí zdroje téměř ekvivalentní vlastnímu kapitálu. Nejvýznamnějšími položkami jsou výsledek hospodaření minulých let s hodnotou 46,70 % a krátkodobé závazky s 33,20 %.

V roce 2018 vlastní kapitál převyšuje cizí zdroje, má 56,62 % oproti 43,19 %. Výsledek hospodaření má největší procentuální hodnotu za sledované období, a to 50,97 %. Krátkodobé závazky tvoří 39,21 % celkových aktiv.

V roce 2019 vlastní kapitál dosahuje 49,47 %, cizí zdroje 50,51 %. Výsledek hospodaření minulých let klesá na 43,48 % a krátkodobé závazky se zvyšují na 47,12 %.



Graf 4: Přehled položek pasiv v letech 2015-19 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Zdroje financování se za pět let změnily. Když v roce 2015 poměr vlastního kapitálu a cizích zdrojů byl zhruba jedna ku čtyřem, tak v roce 2019 poměr činí skoro jedna ku jedné.

#### 2.4.2. Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele vyjadřují rozdíl mezi určitými položkami rozvahy, a to mezi položkou oběžných aktiv někdy sníženou o určité položky, a krátkodobých pasiv. Jsou znakem platební schopnosti firmy, zda je podnik překapitalizován nebo podkapitalizován.

## Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál je pojatý z pohledu manažera. Čistý pracovní kapitál je rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými pasivy vyjádřenými v rozvaze krátkodobými závazky. Zkreslení tohoto ukazatele představují neprodejné zásoby, příliš vysoké zásoby a nevymahatelné či obtížně vymahatelné pohledávky.

Tabulka 12: Čistý pracovní kapitál (Zdroj: Vlastní zpracování)

V tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Oběžná aktiva</b>	1 172 268	1 086 170	852 819	807 070	770 140
<b>Krátkodobé závazky</b>	772 835	571 611	320 263	349 771	389 731
<b>ČPK</b>	<b>399 433</b>	<b>514 559</b>	<b>532 556</b>	<b>457 299</b>	<b>380 409</b>



Graf 5: Čistý pracovní kapitál (Zdroj: Vlastní zpracování)

Prvé, co si můžeme všimnout, jsou kladné hodnoty ukazatele. Znamená to, že podnik je překapitalizován. Disponuje dostatečným množstvím oběžných aktiv na krytí krátkodobých dluhů. Největší množství prostředků podnik měl v roce 2017, nejnižší pak v roce 2019.

## Čistý peněžní majetek

Čistý peněžní majetek odstraňuje z peněžních aktiv nejméně likvidní položku – zásoby, čímž zmenšuje zkreslení.

Tabulka 13: Čistý peněžní majetek (Zdroj: Vlastní zpracování)

V tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Oběžná aktiva</b>	1 172 268	1 086 170	852 819	807 070	770 140
<b>Zásoby</b>	189 141	151 734	166 711	171 294	203 472
<b>Krátkodobé závazky</b>	772 835	571 611	320 263	349 771	389 731
<b>ČPM</b>	<b>210 292</b>	<b>362 825</b>	<b>365 845</b>	<b>286 005</b>	<b>176 937</b>



Graf 6: Čistý peněžní majetek (Zdroj: Vlastní zpracování)

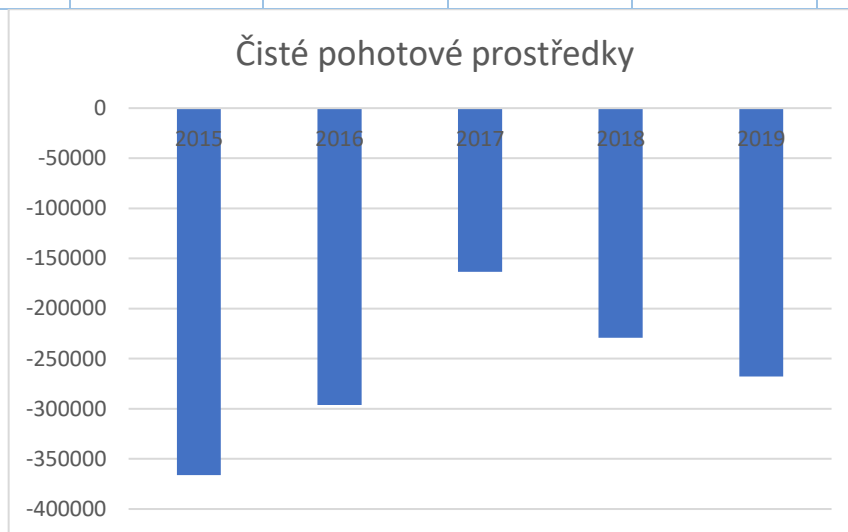
Největšího volného finančního fondů firma dosáhla v roce 2017, nejmenšího v roce 2019 z důvodu většího zásobování a rostoucích okamžitě splatných dluhů.

## Čisté pohotové prostředky

Čisté pohotové prostředky ztvárňují rozdíl mezi pohotovými finančními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Zachycuje pouze nejlíkvinnější část – peníze v hotovosti a na bankovních účtech. Ukazatel se používá pro hodnocení okamžité platební schopnosti podniku.

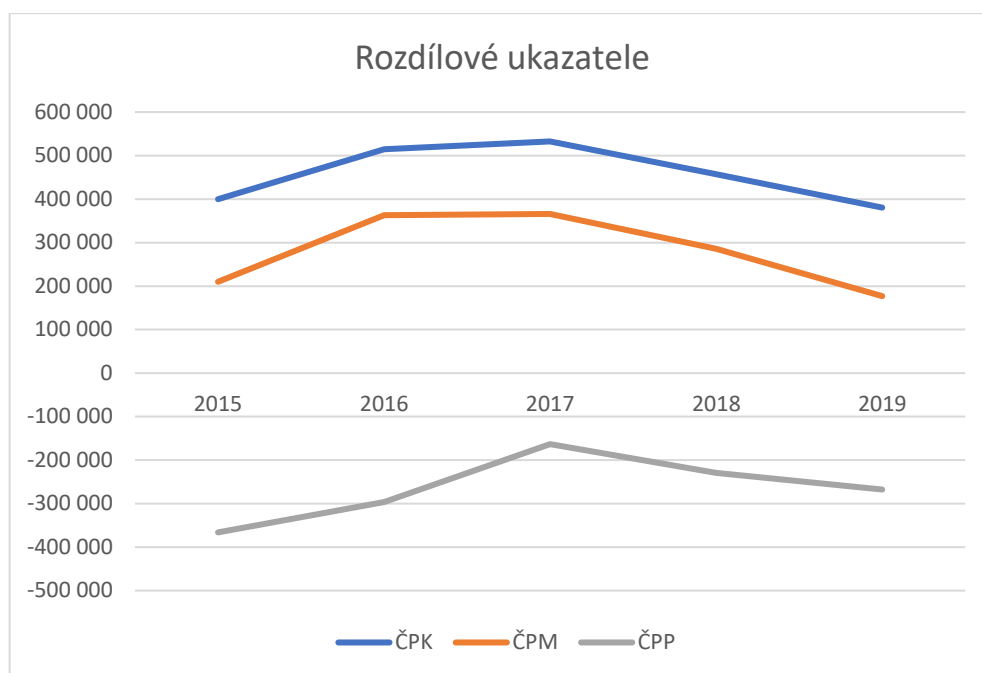
Tabulka 14: Čisté pohotové prostředky (Zdroj: Vlastní zpracování)

V tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
<b>PP</b>	406 725	275 280	156 981	120 621	122 007
<b>Krátkodobé závazky</b>	772 835	571 611	320 263	349 771	389 731
<b>ČPP</b>	<b>-366 110</b>	<b>-296 331</b>	<b>-163 282</b>	<b>-229 150</b>	<b>-267 724</b>



Graf 7: Čisté pohotové prostředky (Zdroj: Vlastní zpracování)

Z grafu vyplývá, že podnik není schopen uhradit veškeré právě splatné závazky krátkodobým finančním majetkem. V každém roce hodnota vykazovala záporné číslo. Musíme ale počítat s tím, že podnik má část peněz vázaných v krátkodobých a dlouhodobých pohledávkách.



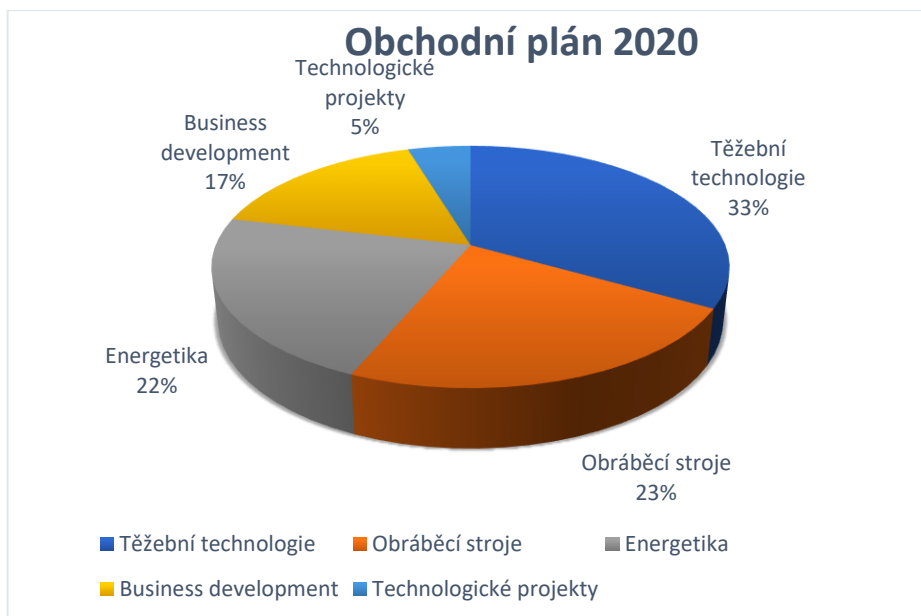
Graf 8: Rozdílové ukazatele (Zdroj: Vlastní zpracování)

Graf zobrazuje nárůst peněžního fondu v období 2015-2017. Po nich následuje mírný propad do roku 2019.

### 2.4.3. Analýza poměrových ukazatelů

V této části bude provedena analýza poměrových ukazatelů, která zahrnuje ukazatele likvidity, rentability, zadluženosti a aktivity. Pro mezipodnikové srovnání byly vybrány obchodní podniky, které mají sídlo v ČR. Většina z nich je stejně jako ALTA zaměřena na vývoz a dovoz mimo jiné do východní Evropy. Kvůli širokému obchodnímu portfoliu vybrané společnosti srovnání bude probíhat hned v několika odvětvích. Společnosti Fluid Engineering a.s. a PSP Engineering a.s. se zaměřují na prodej těžebních zařízení a dodávky energetických materiálů. MOTOR-GEAR a.s. se specializuje na prodej zařízení pro těžbu. Profika s.r.o, CEE Machines s.r.o. a COMAC International s.r.o. jsou orientovány na prodej a dodávky obráběcích strojů.

Obchodní skupiny Těžební technologie, Energetika a Obráběcí stroje se podílejí na tržbách společnosti ALTA a.s. téměř rovnoměrně, což ilustruje následující graf.



Obrázek 8: Podíl obchodních skupin na tržbách podle plánu pro rok 2020 (Zdroj: Účetní závěrka ALTA a.s.)

Porovnání vybrané společnosti s oborovými průměry Ministerstva průmyslu a obchodu by neodrazily relevantní situaci kvůli výhradně obchodnímu zaměření firmy. Strojírenské a průmyslové oborové průměry jsou zaměřeny především na výrobní podniky.

## Ukazatele likvidity

Pod pojmem likvidita chápeme schopnost podniku přeměnit oběžný majetek na prostředky, jež je možné použít na úhradu krátkodobých závazků. V následující tabulce jsou uvedeny hodnoty tří různých typů likvidity společně s doporučenými hodnoty.

Tabulka 15: Okamžitá likvidita ALTA a.s. a konkurenčních firem (Zdroj: Vlastní zpracování)

<b>Okamžitá likvidita (doporučená hodnota 0,2-0,5)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>ALTA, a.s.</b>	<b>0,53</b>	<b>0,48</b>	<b>0,49</b>	<b>0,34</b>	<b>0,31</b>
<b>Fluid Engineering, a.s.</b>	0,74	0,17	0,05	0,65	0,04
<b>PSP Engineering, a.s.</b>	0,15	0,28	0,33	0,41	0,32
<b>MOTOR-GEAR, a.s.</b>	0,15	0,18	0,23	0,21	0,24
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	2,42	2,87	1,84	2,38	2,28
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	0,44	0,28	0,45	0,93	1,08
<b>COMAC International s.r.o.</b>	1,86	0,80	0,21	0,07	0,02

Hodnoty okamžité likvidity se v letech pohybují v rámci doporučené hodnoty. Tento typ se považuje za nejlikvidnější, protože zkoumá nejlikvidnější položku oběžných aktiv, a to krátkodobý finanční majetek, který tvoří peněžní prostředky v hotovosti a na účtech.

Konkurenční firmy z větší části odpovídají doporučené hodnotě. Krátkodobé finanční prostředky společnosti PROFIKA s.r.o. dosahují téměř dvounásobně větší hodnoty než krátkodobé závazky.



Tabulka 16: Pohotová likvidita ALTA a.s. a konkurenčních firem (Zdroj: Vlastní zpracování)

<b>Pohotová likvidita (doporučená hodnota 1,0-1,5)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>ALTA, a.s.</b>	<b>1,17</b>	<b>1,38</b>	<b>1,99</b>	<b>1,60</b>	<b>1,27</b>
<b>Fluid Engineering, a.s.</b>	2,90	2,48	2,27	1,85	3,64
<b>PSP Engineering, a.s.</b>	0,75	1,19	0,87	1,05	0,84
<b>MOTOR-GEAR, a.s.</b>	0,75	0,62	0,72	0,78	0,83
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	2,89	3,16	1,91	2,52	2,39
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	0,59	0,54	0,66	1,14	1,23
<b>COMAC International s.r.o.</b>	5,50	3,47	2,50	1,84	1,77

Pohotová likvidita vylučuje nelikvidní položky rozvahy: zásoby a dlouhodobé pohledávky. Pohotová likvidita ALTA a.s. během zkoumaného období víceméně drží doporučenou bankami úroveň. V roce 2017 a 2018 se poměr zvýšil nad hladinu bankovního standardu. Znamená to, že podnik v těchto rocích měl víc krátkodobých pohledávek.

Vysoce likvidními jsou podniky orientované na těžební zařízení a energetiku Fluid Engineering a.s. a PROFIKA s.r.o. spolu s COMAC International, jejichž zaměřením jsou obráběcí stroje. Fluid Engineering dosahuje vysoké likvidity kvůli krátkodobým pohledávkám, které tvoří největší část oběžných aktiv. PROFIKA s.r.o. drží téměř polovinu svého oběžného majetku v peněžních prostředcích a hodnota krátkodobých cizích zdrojů je poměrně nízká. COMAC International nemá žádné dlouhodobé pohledávky a jen minimální zásoby.

Tabulka 17: Běžná likvidita ALTA a.s. a konkurenčních firem (Zdroj: Vlastní zpracování)

<b>Běžná likvidita (doporučená hodnota 2,0-3,0)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>ALTA, a.s.</b>	<b>1,52</b>	<b>1,90</b>	<b>2,66</b>	<b>2,31</b>	<b>1,98</b>
<b>Fluid Engineering, a.s.</b>	4,20	3,60	3,19	2,31	4,28
<b>PSP Engineering, a.s.</b>	1,33	1,26	1,41	1,79	1,42
<b>MOTOR-GEAR, a.s.</b>	0,97	0,87	0,89	0,98	1,06
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	4,80	6,78	5,72	9,11	6,08
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	1,33	1,39	1,65	2,01	2,15
<b>COMAC International s.r.o.</b>	5,53	3,54	2,61	1,86	1,87

Běžná likvidita vyjadřuje, kolikrát kryjí celková oběžná aktiva právě splatné závazky. V roce 2015 ALTA a.s. nedosahovala bankovního standardu finančně zdravého podniku, ale již v roce následujícím likvidita vzrostla téměř do nejnižší hranice doporučené hodnoty. Roky 2017 a 2018 zaznamenávají výsledky odpovídající standardu a v roce 2019 se hodnota běžné likvidity se nachází těsně pod hranicí doporučené bankami hodnoty.

Běžná likvidita firem PSP Engineering a.s., MOTOR-GEAR a.s. je v každém období nižší než likvidita ALTA a.s. Hodnoty firem Fluid Engineering a.s. jsou v každém období vyšší než hodnoty ALTA a.s. Z toho můžeme odvodit, že běžná likvidita sledované společnosti odpovídá střední hodnotě.

Dále je podnik prověřen na prvotní platební neschopnost. Insolvence představuje situaci, kdy dlužník není schopen hradit dluhy i přes snahu platit. Prvotní platební neschopnost je situace, kdy dlužník není schopen pokryt závazky z krátkodobého finančního majetku a pohledávek.

Tabulka 18: Prvotní platební neschopnost ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

V tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Krátkodobé závazky</b>	772 835	571 611	320 263	349 771	389 731
<b>KFM+Pohledávky</b>	983 127	934 436	686 108	635 776	566 668

Z uvedených údajů je zřejmé, že podnik každoročně disponoval větším množstvím peněžních prostředků a pohledávek než krátkodobými dluhy.

### Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti vyjadřují vztah mezi vlastním a cizím kapitálem. Tyto ukazatele zajímají především investory. Následující tabulka zobrazuje jednotlivé údaje.

Tabulka 19: Celková zadluženost a koeficient samofinancování ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Celková zadluženost a koeficient samofinancování	2015		2016		2017		2018		2019	
	CZ	KS	CZ	KS	CZ	KS	CZ	KS	CZ	KS
<b>ALTA a.s.</b>	0,76	0,24	0,59	0,41	0,48	0,52	0,43	0,57	0,51	0,49
<b>Fluid Eng.</b>	0,92	0,08	0,82	0,14	0,88	0,11	0,92	0,08	0,80	0,19
<b>PSP Eng.</b>	0,78	0,20	0,79	0,18	0,75	0,23	0,56	0,32	0,69	0,31
<b>MOTOR-GEAR</b>	0,72	0,28	0,75	0,25	0,77	0,23	0,82	0,18	0,67	0,31
<b>PROFIKA</b>	0,20	0,80	0,14	0,86	0,16	0,83	0,11	0,89	0,16	0,84
<b>CEE Machines</b>	0,75	0,25	0,72	0,27	0,61	0,37	0,49	0,49	0,46	0,50
<b>COMAC International</b>	0,19	0,81	0,28	0,72	0,36	0,64	0,52	0,48	0,52	0,48

Celková zadluženost vyjadřuje podíl cizích zdrojů na celkovém majetku. Význam tohoto ukazatele se dá vysvětlit porovnáním s koeficientem samofinancování, k němuž celková zadluženost tvoří párovou a zrcadlově opačnou kategorii. Koeficient

samofinancování pak dotváří celek; sleduje, do jaké míry je celkový majetek financovaný vlastním kapitálem. Zlaté pravidlo financování doporučuje 50% míru vlastního a 50% míru cizího kapitálu. V rocích 2015 a 2016 pozorujeme vyšší míru zadluženosti sledované firmy, která pak klesá, a k roku 2017 ukazatele nabývají téměř rovnovážných hodnot. Rivaly mají odlišné kapitálové složení. Podniky zaměřené na těžební stroje mají sklon k vyšší zadluženosti. Na druhou stranu společnosti, jejichž předmětem podnikání jsou obráběcí stroje, financují majetek z vlastních zdrojů.

Tabulka 20: Doba splácení dluhů a úrokové krytí ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Ukazatel	2015	2016	2017	2018	2019
Doba splácení dluhů	1,55	-3,21	-2,40	4,66	4,48
Úrokové krytí	1814,67	153,28	31,85	41,64	80,12

Doba splacení dluhů ukazuje, po kolika letech by byl podnik schopný splatit svoje dluhy při stávající výkonnosti. Komplikace pro interpretaci nastávají v rocích 2016 a 2017 z důvodů záporné hodnoty provozních peněžních toků. V roce 2019 by při stávající výkonnosti by byl podnik schopný splatit dluhy během 4,5 let. Porovnání doby splácení dluhů s rivaly znemožnila absence informací o provozních peněžních tocích.

Úrokové krytí představuje podíl zisku před zdaněním a nákladovými úroky. Podnik v letech dosahuje velmi vysokého úrokového krytí. Při vysokém podílu tohoto ukazatele je zdravá vyšší zadluženost.

## Ukazatele rentability

Analýza rentability poměřuje zisk k výši zdrojů podniku, které byly užity k jeho dosažení.

Tabulka 21: Rentabilita celkového kapitálu ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

ROI (optimum nad 15 %)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	3,38 %	4,19 %	3,15 %	3,49 %	3,69 %
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	-0,26 %	4,50 %	2,71 %	0,03 %	10,07 %
<b>PSP Engineering a.s.</b>	2,37 %	1,89 %	2,83 %	4,51 %	3,00 %
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	0,47 %	-8,10 %	-2,60 %	-2,43 %	-5,07 %
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	20,74 %	19,59 %	17,74 %	10,97 %	8,70 %
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	11,84 %	8,78 %	18,94 %	16,15 %	12,50 %
<b>COMAC International s.r.o.</b>	93,02 %	83,82 %	75,13 %	56,09 %	55,33 %

Ukazatel rentability celkového kapitálu signalizuje trvalou ziskovost společnosti ALTA a.s. Nejvýraznější nárůst pozorujeme v roce 2016, což je dáno zvýšením tržeb. Ziskovost rivalů potom vykazuje zřetelné rozdíly vztahující se k rozdílným oblastem podnikání. Rentabilita firem specializovaných na energetiku a těžební stroje Fluid Engineering a PSP Engineering signalizují trvalou ziskovost s výjimkou roku 2015 firmy Fluid Engineering. MOTOR-GEAR zaměřená na těžební stroje dosahuje v rocích 2016–2019 záporného výsledku hospodaření, a tím i záporných hodnot rentability. Zbývající společnosti orientované na obráběcí stroje vynikají vysokou ziskovostí ve všech sledovaných rocích. Obzvlášť ziskovým je podnik COMAC International, jehož tržby nabývají anomálních hodnot vzhledem k velikosti kapitálu.

Tabulka 22: Rentabilita vlastního kapitálu (Zdroj: Vlastní zpracování)

ROE (optimum nad 12 %)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	11,12 %	7,08 %	3,82 %	4,15 %	4,93 %
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	-3,30 %	24,60 %	19,09 %	-3,29 %	41,62 %
<b>PSP Engineering a.s.</b>	9,46 %	4,46 %	11,50 %	11,41 %	9,28 %
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	1,20 %	-27,59 %	-9,58 %	-11,66 %	-15,99 %
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	21,00 %	18,80 %	17,02 %	9,57 %	4,64 %
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	38,59 %	26,65 %	41,18 %	26,67 %	20,07 %
<b>COMAC International s.r.o.</b>	92,97 %	94,21 %	95,25 %	93,88 %	93,31 %

Ziskovost vlastního kapitálu společnosti ALTA se nachází pod doporučenou hodnotou. Od roku 2017 je evidentní rostoucí ziskovost marže. Situace konkurenčních firem je obdobná jako u rentability celkového kapitálu. Odvětví energetiky a těžebních technologií signalizuje nižší ziskovost než odvětví obráběcích strojů.

Tabulka 23: Rentabilita tržeb ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

ROS (optimum nad 10 %)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	2,76 %	2,74 %	2,66 %	2,57 %	2,40 %
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	-0,36 %	1,88 %	1,19 %	-0,17 %	4,13 %
<b>PSP Engineering a.s.</b>	1,26 %	0,89 %	1,90 %	2,16 %	2,07 %
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	0,31 %	-5,76 %	-1,57 %	-1,55 %	-2,67 %
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	11,80 %	9,66 %	8,48 %	5,50 %	4,90 %
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	1,72 %	1,73 %	4,83 %	5,19 %	6,51 %
<b>COMAC International s.r.o.</b>	19,74 %	18,82 %	18,17 %	15,79 %	16,84 %

Rentabilita tržeb sledované firmy je stabilní ve výši přibližně 2,5 %. Konkurence dosahuje i záporných hodnot z důvodů záporného výsledku hospodaření. Nejvýnosnější je prodej obráběcích strojů. Ziskovost tržeb COMAC International přesahuje optimální hodnotu.

Ukazatele rentability celkového kapitálu, vlastního kapitálu a tržeb společnosti ALTA a.s. v žádném ze sledovaných roků nedosahují doporučených hodnot. Z toho plyne, že investovaný kapitál nepřináší dostatečný výnos. Finanční páka je ve všech rocích kladná, protože hodnoty rentability vlastního kapitálu jsou vždy vyšší než hodnoty rentability celkového vloženého kapitálu.

### Ukazatele aktivity

Pokud podnik disponuje velkým množstvím aktiv, než je třeba, vznikají větší náklady, a tím se snižuje zisk. Pokud ale aktiv je málo, přichází firma o podnikatelské příležitosti.

Tabulka 24: Obrat celkových aktiv ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Obrat celkových aktiv (optimum 1,6-3,0)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	0,95	1,07	0,74	0,91	1,01
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	0,71	1,88	1,80	1,58	1,96
<b>PSP Engineering a.s.</b>	1,52	0,91	1,37	1,71	1,40
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	1,09	1,21	1,37	1,33	1,88
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	1,42	1,68	1,68	1,55	1,18
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	5,58	4,12	3,17	2,52	1,56
<b>COMAC International s.r.o.</b>	3,81	3,61	3,35	2,87	2,66

Obrat celkových aktiv udává počet obrátek celkových aktiv v tržbách za daný časový interval. Výsledky ALTA a.s. neodpovídají doporučeným hodnotám. V porovnání s konkurenčními podniky je počet obrátek celkových aktiv nižší. Od roku 2017 je zřejmý pozitivní vývoj využití celkového kapitálu.

Tabulka 25: Obrat stálých aktiv ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Obrat stálých aktiv	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	14,05	11,37	7,85	12,14	18,34
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	13,88	12,25	13,20	18,39	21,15
<b>PSP Engineering a.s.</b>	35,80	28,50	37,95	32,26	30,12
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	1,92	1,90	2,41	3,13	6,35
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	19,46	16,29	18,98	25,27	20,14
<b>COMAC International s.r.o.</b>	576,95	138,89	50,57	61,47	84,10

Optimální situace je dosažena za předpokladu, když obrat stálých aktiv převyšuje obrat celkových aktiv. Počty obrátek stálých aktiv ALTA a.s. jsou mnohonásobně větší, než počet obrátek celkových aktiv ve všech obdobích. Obory energetiky a těžebních zařízení vykazují příznivé výsledky. Konkurenční firmy prodávající obráběcí zařízení disponují minimálními nebo v případě společnosti CEE Machines žádnými stálými aktivy, což vysvětluje tak vysoké hodnoty tohoto ukazatele.

Tabulka 26: Doba obratu zásob ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Doba obratu zásob (počet dní)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	56	42	84	76	88
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	11	7	17	20	1
<b>PSP Engineering a.s.</b>	87	16	89	74	5
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	32	31	22	31	28
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	93	85	86	106	154
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	36	54	68	62	99
<b>COMAC International s.r.o.</b>	1	2	5	2	7



Doba obratu zásob společnosti ALTA a.s. se v roce 2017 podstatně zvětšila, a dále drží víceméně stabilní rychlost – kolem 80 dní. Doba obratu zásob konkurenčních firem je přímo závislá na výši zásob – čím menší je doba obratu, tím menší je velikost zásob.

Tabulka 27: Doba obratu pohledávek ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

<b>Doba obratu pohledávek (počet dní)</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>ALTA a.s.</b>	144	159	245	171	130
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	201	90	118	94	138
<b>PSP Engineering a.s.</b>	97	127	93	65	83
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	88	52	61	89	54
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	6	4	1	1	1
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	8	16	15	15	17
<b>COMAC International s.r.o.</b>	62	74	88	114	123

Doba obratu pohledávek sledované firmy dosáhla největších hodnot v roce 2017 a následně se každoročně snižuje. Konkurence oblasti energetiky signalizuje kolísavý trend. Oblast obráběcích strojů není jednotná u všech podniků. Doba obratu pohledávek z obchodních vztahů společnosti PROFIKA s.r.o. se zmenšila v průběhu let na jeden den. Ostatní podniky vykazují zvýšení doby vázanosti aktiv ve formě obchodních pohledávek.

Tabulka 28: Doba obratu závazků ALTA a.s. a konkurentů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Doba obratu závazků (počet dní)	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ALTA a.s.</b>	228	159	162	155	168
<b>Fluid Engineering a.s.</b>	113	44	54	90	39
<b>PSP Engineering a.s.</b>	169	300	176	106	167
<b>MOTOR-GEAR a.s.</b>	148	122	124	156	124
<b>PROFIKA s.r.o.</b>	49	29	35	24	48
<b>CEE Machines s.r.o.</b>	49	63	69	71	108
<b>COMAC International s.r.o.</b>	17	28	39	65	70

Doba obratu krátkodobých závazků společnosti ALTA a.s. se podstatně snížila v roce 2016; v následujících obdobích doba obratu kolísá v délce přibližně 160 dní. V porovnání s konkurenty je doba obratu krátkodobých závazků sledované firmy delší. Obor obráběcích strojů signalizuje prodloužení doby obratu krátkodobých dluhů; obor energetiky a těžebních zařízení vyznačuje kolísavou tendenci.

## 2.4.4. Souhrnné indexy hodnocení

### Kralickův rychlý test

Tento bonitní model obsahuje položku bilanční Cash Flow. Sedláček ve svém díle Účetní data v rukou manažera (2001) uvádí výpočet bilančního CF takto:

$$\text{bilanční CF} = VH + \text{odpisy} - \text{saldo aktiv} + \text{saldo pasiv}$$

Tabulka 29: Kralickův rychlý test - hodnoty ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Hodnoty	2015	2016	2017	2018	2019
Kvóta vlastního kapitálů	23,53%	41,32%	51,76%	56,62%	49,47%
Doba splacení nekrytých dluhů z CF	17,68	11,42	-32,01	6,54	7,89
Rentabilita tržeb	2,68%	2,95%	-1,34%	4,96%	4,47%
Rentabilita aktiv	3,38%	4,19%	3,15%	3,49%	3,69%

Tabulka 30: Kralickův rychlý test - známky ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Známky	2015	2016	2017	2018	2019
Kvóta vlastního kapitálů	3	4	4	4	4
Doba splacení nekrytých dluhů z CF	1	2	4	2	2
Rentabilita tržeb	1	1	0	1	1
Rentabilita aktiv	1	1	1	1	1
Celková známka	1,5	2	2,25	2	2
Hodnocení	Šedá zóna				

Kralickův Quick test ukazuje, že se v letech 2015-2019 společnost nachází v šedé zóně. V roce 2017 bilanční peněžní toky dosáhly záporné hodnoty. Kvóta vlastního kapitálu má rostoucí tendenci.

### Soustava bilančních analýz Rudolfa Douchy

Níže je aplikována druhá komplexní úroveň bilanční analýzy Rudolfa Douchy. Soustava obsahuje 17 poměrových ukazatelů. Finanční situace je hodnocená ve čtyřech oblastech: stabilitě, likviditě, aktivitě a rentabilitě. Ukazatel C se určuje jako vážený průměr celkových koeficientů za všechny oblasti.

Tabulka 31: Soustava bilančních analýz Rudolfa Douchy – hodnoty ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

	2015	2016	2017	2018	2019
S1	3,49	4,39	5,47	7,52	8,94
S2	6,98	8,78	10,94	15,04	17,89
S3	0,31	0,70	1,07	1,31	0,98
S4	0,33	0,43	0,60	0,51	0,42
S5	0,45	0,53	0,39	0,35	0,27
<b>S</b>	<b>2,22</b>	<b>2,82</b>	<b>3,48</b>	<b>4,66</b>	<b>5,39</b>
L1	1,05	0,96	0,98	0,69	0,63
L2	0,59	0,75	0,99	0,84	0,67
L3	0,61	0,76	1,07	0,92	0,79
L4	0,83	1,01	1,67	1,42	1,24
<b>L</b>	<b>0,75</b>	<b>0,84</b>	<b>1,04</b>	<b>0,84</b>	<b>0,71</b>
A1	0,47	0,53	0,37	0,46	0,51
A2	1,01	0,65	0,36	0,40	0,51
A3	0,33	0,47	0,83	0,40	0,48
<b>A</b>	<b>0,60</b>	<b>0,55</b>	<b>0,52</b>	<b>0,42</b>	<b>0,50</b>
R1	3,33	2,34	1,29	2,57	1,99
R2	0,89	0,57	0,31	0,33	0,39
R3	0,52	0,59	0,40	0,47	0,49
R4	0,90	0,90	0,79	0,72	0,65
R5	0,81	1,21	3,30	1,14	1,40
<b>R</b>	<b>1,23</b>	<b>0,96</b>	<b>0,73</b>	<b>0,85</b>	<b>0,79</b>
<b>C</b>	<b>1,78</b>	<b>2,27</b>	<b>3,56</b>	<b>3,29</b>	<b>3,83</b>
<b>Bonitní</b>					

Na základě soustavy bilančních analýz Rudolfa Douchy bylo zjištěno, že se v letech 2015-2019 společnost ALTA a.s. jeví jako vysoce bonitní podnik s dobrým finančním zdravím. Koeficient vykazuje rostoucí tendenci a ve všech letech výrazně převyšuje hodnotu 1, která je znamením dobré hospodářské situace.

### Ohlsonův bankrotní model

Model je založen na ekonometrické metodě logitové regrese; vypovídá o míře pravděpodobnosti vzniku bankrotu firmy. Skládá se z devíti poměrových ukazatelů, ke kterým se následně přiřazují váhy. Hodnota Q je dosahována do vztahu pro výpočet pravděpodobnosti.

Tabulka 32: Ohlsonův model - hodnoty ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>X1</b>	6,41	6,72	7,08	7,43	7,83
<b>X2</b>	0,76	0,59	0,48	0,43	0,51
<b>X3</b>	0,31	0,42	0,55	0,51	0,46
<b>X4</b>	0,66	0,53	0,38	0,43	0,51
<b>X5</b>	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>X6</b>	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02
<b>X7</b>	0,06	0,08	0,02	0,15	0,12
<b>X8</b>	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>X9</b>	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>Q</b>	-6,45	-7,37	-8,06	-8,24	-7,93
<b>P</b>	blíží se k 0				

Součástí poměrového ukazatele X1 je deflátor HDP, který je vyjádřený jako podíl nominálního a reálného HDP. Pro výpočet deflátoru byly využity data poskytnuté Českým statistickým úřadem.

Hodnota Q ve všech obdobích dosahuje záporných hodnot. Z toho vyplývá, že se hodnota pravděpodobnosti bude blížit nule. Výsledek signalizuje téměř nulovou pravděpodobnost vzniku bankrotu.

## Zmijewski model

Model je sestaven ze tří finančních poměrových ukazatelů, a to rentabilita aktiv, finanční páka a běžná likvidita. Hodnoty ukazatelů jsou následně vynásobeny konstantou 1,8138.

Tabulka 33: Zmijewski model - hodnoty ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>ROA*</b>	0,06	0,08	0,06	0,06	0,07
<b>FP*</b>	1,39	1,06	0,87	0,78	0,92
<b>L*</b>	2,75	3,45	4,83	4,19	3,58
<b>X</b>	3,25	1,35	0,35	-0,19	0,55
<b>P</b>	<b>3,73%</b>	<b>20,67%</b>	<b>41,29%</b>	<b>54,73%</b>	<b>36,58%</b>

Výstupem modelu je procentuální hodnota pravděpodobnosti vzniku bankrotu. V letech 2015-2017 a 2019 společnost signalizuje dobré finanční zdraví. Rok 2018 vykazuje hodnotu 54,73 %, která se nachází v šedé zóně.

## Aspekt Global Rating

Model byl zkonstruovaný pro české prostředí. Je sestaven ze sedmi poměrových ukazatelů. Přestože je zařazen mezi ratingové modely, neobsahuje žádné kvalitativní charakteristiky.

Tabulka 34: Aspekt Global Rating - hodnoty ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Provozní marže</b>	0,20	0,23	0,27	0,17	0,15
<b>Rentabilita VK</b>	0,11	0,07	0,04	0,04	0,05
<b>Krytí odpisů</b>	1,94	3,48	-7,62	1,75	2,13
<b>Pohotovlá likvidita</b>	0,98	1,11	1,54	1,22	0,98
<b>Ukazatel samofinancování</b>	0,24	0,41	0,52	0,57	0,49
<b>Provozní rentabilita aktiv</b>	0,04	0,05	0,07	0,07	0,07
<b>Rychlost obrátu aktiv</b>	0,95	1,07	0,74	0,91	1,01
<b>Celkem</b>	<b>4,45</b>	<b>6,43</b>	<b>-4,44</b>	<b>4,74</b>	<b>4,90</b>
<b>Rating</b>	<b>BB</b>	<b>A</b>		<b>BB</b>	<b>BBB</b>

V roce 2017 společnost dosáhla záporných ročních odpisů, což znemožnilo posuzování bonity modelem Aspekt Global Rating v daném roce.

Tabulka 35: AGR - známky ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rating	Hodnota indexu	Slovní hodnocení
AAA	8,5	Subjekt se blíží „ideálnímu podniku“
AA	7	Silné finanční zdraví
A	5,75	Stabilní subjekt s minimálními rezervami v rentabilitě či likviditě
BBB	4,75	Stabilní průměrně hospodařící subjekt
BB	4	Průměrně hospodařící subjekt, finanční zdraví má poměrně jasné rezervy
B	3,25	Subjekt s jasnými rezervami a problémy, které je třeba velmi dobře sledovat
CCC	2,5	Podprůměrně hospodařící subjekt, rentabilita i likvidita si vyžadují ozdravení
CC	1,5	Nezdravě hospodařící subjekt s krátkodobými i dlouhodobými problémy
C	<1,5	Subjekt na pokraji bankrotu se značnými riziky a častými krizemi

Ze zjištěných údajů v tabulce vyplývá, že společnost ALTA a.s. drží stabilně dobrou hospodářskou úroveň. V roce 2016 společnost jeví nejlepší hodnocení A. V letech 2018-19 lze pozorovat zlepšující tendenci především kvůli většímu krytí odpisů.

#### 2.4.5. Shrnutí výsledků finanční analýzy společnosti

Na základě **analýzy absolutních ukazatelů** bylo zjištěno, že hodnota celkového majetku během sledovaných pěti let každoročně snižovala. Největší pokles téměř o 21 % byl zaznamenán v roce 2017 z důvodu procesu štěpení, kdy se od společnosti ALTA a.s. odštěpil obchodní útvar zabývající se dovozem železné rudy. Klesající tendenci mají i oběžná aktiva. Změny zapříčinila skutečnost snížení hodnoty krátkodobého finančního majetku. Vlastní kapitál v roce 2016 vzrostl o 66 %, následující roky držel téměř konstantní úroveň a v roce 2019 poklesl o 19 %. Klesající trend lze pozorovat u položky cizích zdrojů. Během analyzovaných období se hodnota postupně snižovala, a tak z 985 mil. Kč se staly 418 mil. Kč. Výrazný pokles zaznamenaly dlouhodobé závazky. V období 2015-2019 společnost snížila hodnotu dlouhodobých dluhů z 151 mil. Kč na 1,7 mil. Kč. Tržby v období 2015-17 klesaly, pak každoročně rostly. Výsledek hospodaření od roku 2017 je téměř konstantní, bez větších výkyvů se pohybuje v intervalu 30 až 31 mil. Kč.

Vertikální analýza ukazuje, že dlouhodobý majetek společnosti ALTA a.s. tvoří 5,5 % až 9,5 % hodnoty celkových aktiv. Stálá aktiva tvoří goodwill, který vyjadřuje hodnotu spojenou s databází zákazníků společnosti. Největší část oběžného majetku formují krátkodobé pohledávky, zásoby a peněžní prostředky. Na straně pasiv došlo ke změně kapitálové struktury. V roce 2015 cizí zdroje tvořily 76 % a vlastní kapitál 24 %. V roce 2019 cizí zdroje činily 51 % a vlastní kapitál 49 %.

Dále byla provedena analýza **rozdílových ukazatelů**. Čistý pracovní kapitál a čistý peněžní majetek ve všech letech nabývají kladných hodnot. Čisté pohotovostní prostředky jsou ve všech obdobích záporné, což znamená, že podnik není schopen pokrýt krátkodobé závazky krátkodobým finančním majetkem.

Následně byla společnost a její konkurenty hodnoceny **poměrovými ukazateli**.

Z důvodu širokého portfolia poskytovaných služeb je ALTA a.s. porovnávána v třech různých oblastech: dodávky a prodej energetických materiálů, zařízení pro těžbu a obráběcích strojů. Vybrané konkurenční podniky sídlí v ČR a vyvážejí nebo dovážejí zboží mimo jiné do východní Evropy a států SNS.

**Likvidita** společnosti ALTA a.s. je v porovnání s konkurencí průměrná. Doporučených hodnot ve všech letech dosahuje okamžitá likvidita. Pohotová likvidita se v rocích 2017 a 2018 nachází mírně nad optimální hodnotou, což ukazuje na mírné překapitalizování oběžných aktiv.

Z analýzy **ukazatelů zadluženosti** lze pozorovat snížení celkové zadluženosti podniku ALTA a.s. z 76 % na 49 %. Porovnání společnosti s konkurenty ukazuje, že podniky zaměřené na prodej těžebních strojů a energetiky mají sklon k vyšší míře zadlužení. Naopak podniky specializující se na prodej obráběcích strojů preferují financování vlastním kapitálem.

**Ukazatele rentability** analyzované společnosti nedosahují doporučených hodnot v žádném období. Konkurenční firmy oboru energetiky a zařízení pro těžbu obdobně nedosahují optima téměř ve všech letech; obráběcí stroje jsou z tohoto hlediska průměrně ziskovější. Rentabilita tržeb je z hlediska dosahování optimálních hodnot nejproblematictější – pouze jedna společnost COMAC International s.r.o. držela poměrně vysokou úroveň ziskovosti ve všech letech.



Výsledky **aktivity** podniku nejsou jednoznačné. Obrat celkových aktiv nedosahuje doporučeného intervalu, avšak od roku 2017 má počet obrátek rostoucí trend. Doba obratu zásob má kolísavou tendenci. Doba obratu pohledávek se zkracuje od roku 2017. Porovnání společnosti s rivaly ukazuje, že se aktivita ALTA a.s. nachází pod úrovní oborového průměru.

V rámci **soustav ukazatelů** byly aplikovány celkem pět modelů. Bonita společnosti byla zkoumaná prostřednictvím Kralickova Quick testu, soustavy bilančních analýz Rudolfa Douchy a modelu Aspekt Global Rating. Pro určení pravděpodobnosti vzniku bankrotu byly využity Ohlsonův a Zmijewski modely. Kralickův rychlý test zařadil ALTA a.s. ve všech obdobích do tzv. šedé zóny. Soustava bilančních analýz Rudolfa Douchy zhodnotila podnik jako bonitní ve všech letech. Model Aspekt Global Rating přiřadil známky BB až A, což ukazuje na stabilní situaci firmy a dobrou úroveň hospodaření. Na základě Ohlsonova modelu byla zjištěna pravděpodobnost vzniku bankrotu blížící se k nule. Zmijewski model ukázal, že v období 2015-2017 pravděpodobnost vzniku bankrotu rostla, ale stále se pohybovala v rámci „bezpečné“ zóny. V roce 2018 pravděpodobnost vstoupila do šedé zóny a v roce 2019 se zase snížila do bezpečného pásma na 37 %.

### 3. Vlastní návrhy a doporučení

Tato kapitola se věnuje návrhům na zlepšení situaci obchodní společnosti ALTA a.s. Analýza současného stavu ukázala, že ALTA a.s. je subjekt dobře hospodařící. Většina ukazatelů nabývá optimálních hodnot. Soustavy ukazatelů signalizují nadprůměrnou úroveň bonity a nízkou pravděpodobnost vzniku bankrotu.

Analytická část odhalila několik slabých stránek, mezi něž patří:

- Záporné čisté pohotové prostředky,
- Pohledávky po lhůtě splatnosti,
- Nízká rentabilita.

#### 3.1. Faktoring krátkodobých pohledávek

Pohledávky po splatnosti mají vysoký podíl ve všech letech. V pohledávkách společnost drží peníze, s nimiž ale nemůže hospodařit.

Tabulka 36: Přehled pohledávek ALTA a.s. (Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních závěrek)

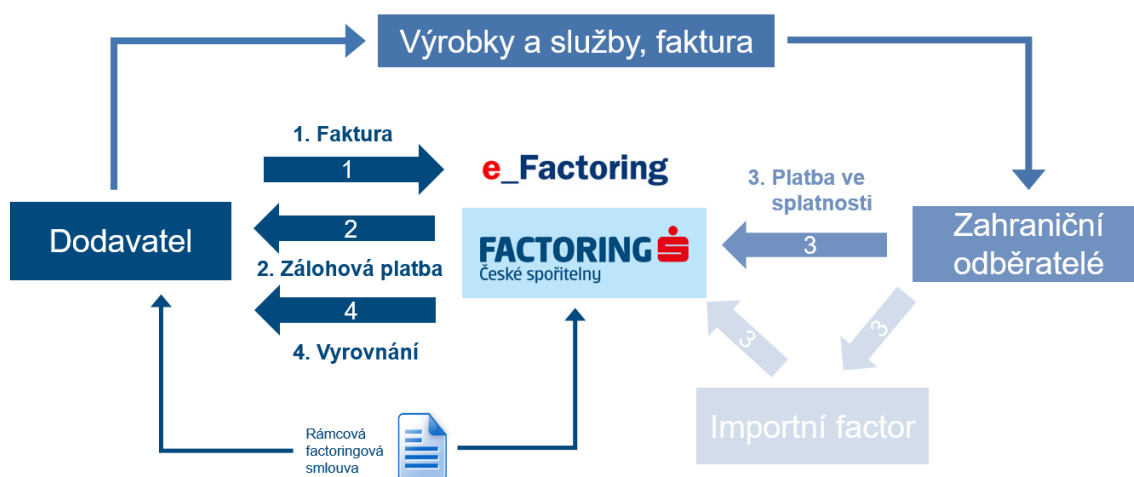
V tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Pohledávky</b>	576 402	659 156	529 127	515 155	444 661
<b>Po lhůtě splatnosti</b>	252 644	313 941	221 320	203 847	191 024
<b>v %</b>	43,83%	47,63%	41,83%	39,57%	42,96%

Řešením pro firmy, vůči nimž má analyzovaná společnost pohledávky po lhůtě splatnosti, by mohlo být zavedení systémů upomínek. Upomínky by měly být zasílaný dlužníkům např. v těchto obdobích:

- Jednou za měsíc každý měsíc před dobou splatnosti,
- Za tři týdny do doby splatnosti,
- Za týden do doby splatnosti
- Za tři dny do doby splatnosti
- Za den do doby splatnosti
- V den splatnosti,
- A následně každý týden po době splatnosti.

Dalším krokem by mohlo být nastavení vyšších úroků z prodlení. Zákonný úrok z prodlení se počítá jako součin dlužné částky a úrokové sazby vynásobený počtem dnů z prodlení a vydělený počtem dní v roce. Úroková sazba pro úroky z prodlení odpovídá repo sazbě, která je základní úrokovou sazbou stanovenou ČNB, navýšenou o 8,25 % (Moneta, 2021). Repo sazba ke dni 11.5.2020 byla stanovena na 0,25 % (ČNB, 2021). Z toho vyplývá, že úrok z prodlení by měl být vyšší než 8,5 %.

Pro krátkodobé pohledávky před dobou splatnosti by mohl být proveden jejich odkup faktoringovou společností. Mezi hlavní přínosy faktoringového financování patří téměř okamžité získání finančních prostředků. Zároveň se nezvyšuje hodnota cizích zdrojů – nejedná se o úvěr, ale o zálohy na pohledávky. Získání peněžních prostředků by mohlo pozitivně ovlivnit výši čistých pohotových prostředků.



Obrázek 9: Faktoring (Zdroj: Factoring České spořitelny, 2021)

Tento obrázek ilustruje způsob fungování exportního faktoringu. Po dodání a fakturaci zboží odběratelům je potřeba elektronicky postoupit faktury na Factoring České spořitelny. Posléze banka hradí zhruba 90 % hodnoty pohledávky. Odběratele hradí celou výši pohledávky na účet Factoringu České spořitelny nebo importní faktoringové společnosti ve státu odběratele. Po obdržení platby odběratele faktoringová společnost hradí zbývajících 10 % (Factoring České spořitelny, 2021).

Náklady na exportní faktoring jsou složený ze dvou částí: faktoringový poplatek a úroková sazba. Výši poplatku ovlivňuje stupeň rizika dodavatele, platební schopnost odběratele, míra rizika státu a objem prodeje financovaného faktoringem. Poplatek zahrnuje náklady na prověření, správu pohledávek a zajištění proti platební neschopnosti nebo nevůli odběratelů. Úroková sazba obvykle odráží úrokovou sazbu, kterou komerční banky nabízí při poskytování krátkodobých úvěrů (Factoring České spořitelny, 2021).

Úrok z profinancování se skládá ze sazby PRIBOR na 1 rok a 2 % p.a. Sazba fixní úrokové sazby na mezibankovním trhu depozit PRIBOR pro 1 rok je 0,58 % (ČNB-PRIBOR, 2021). Faktoringový poplatek České spořitelny je 0,35 %. Celkové náklady faktoringu pro rok 2019 jsou následující:

Tabulka 37: Náklady na faktoring (Zdroj: Vlastní zpracování)

<b>Náklady na faktoring</b>	<b>2019</b>
Pohledávky před dobou splatnosti	181 285
Zálohová platba	90%
Faktoringový poplatek	0,35%
Úrok z profinancování	2,58%
Zálohová platba	163 157
Faktoringový poplatek	634
Úrok z profinancování	4 209
<b>Celkové náklady</b>	<b>4 844</b>

Nejprve společnost vystaví fakturu a společně s dodacím listem předá jejich kopie faktoringové společnosti. Následující den faktoringová společnost poskytne zálohu 90 % (163 157 tis. Kč). Odběratel ve sjednané lhůtě zaplatí faktoringové společnosti částku 181 285 tis. Kč. Faktoringová společnost doplatí dodavateli zbývajících 10 % snížených o faktoringový poplatek a úrok z profinancování:

- 10 % pohledávek: 18 128 tis. Kč.
- Faktoringový poplatek: 634 tis. Kč.
- Úrok z profinancování: 4 209 tis. Kč.
- Náklady na faktoring: 4 844 tis. Kč.
- Vracená faktoringovou společností částka:  $18\,128 - 4\,844 = 13\,284$  tis. Kč.

Factoring ovlivňuje hodnotu krátkodobého finančního majetku a čistých pohotových prostředků takto:

Tabulka 38: Dopad faktoringu na ČPP (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2015	2016	2017	2018	2019
<b>před faktoringem</b>					
<b>Krátkodobé pohledávky před splatnosti</b>	243 710	200 898	259 144	234 088	181 285
<b>Peněžní prostředky</b>	406 725	275 280	156 981	120 621	122 007
<b>Čisté pohotové prostředky</b>	-366 110	-296 331	-163 282	-229 150	-267 724
<b>po faktoringu</b>					
<b>Peněžní prostředky</b>	643 923	470 810	409 201	348 454	298 448
<b>Čisté pohotové prostředky</b>	147 569	-44 029	-71 263	-89 481	-73 861

Tabulka ukazuje, že hodnota čistých pohotových prostředků je stále záporná v období 2016 až 2019, avšak implementace faktoringu ji podstatně snížila. V roce 2019 po implementaci faktoringu se hodnota změnila z -267 724 tis. Kč na -73 861 tis. Kč. Krátkodobý finanční majetek v roce 2019 by vzrostl z původních 122 007 tis. Kč na 298 448 tis. Kč. V dlouhodobé perspektivě by odkup pohledávek faktoringovou společností mohl vést k eliminaci problému nedobytných pohledávek.

### 3.2. Expanze na trhy Kazachstánu a Balkánu

Na základě provedené strategické analýzy byly zjištěny možnosti budoucího rozvoje firmy, což je expanze na trhy Kazachstánu a Balkánu. Realizace expanze vyžaduje rozsáhlou a komplexní přípravu. Proces začíná vnitrofiremní analýzou a stanovením exportní strategie. Je zapotřebí provést analýzu zahraničního trhu. Pro analyzování cílového trhu existuje řada metod, k nimž patří např. Segmentace trhů a zákazníků (*Market Segmentation*). Metoda zahrnuje průzkum trhu, rozdělování potenciálních zákazníků do homogenních skupin a výběr cílového segmentu. V případě obchodního vztahu B2B analyzujeme obor podnikání potenciálních odběratelů, organizaci výroby a nákupní politiku organizací.

Mezinárodní expanze může být realizována prostřednictvím exportu, licencování, akvizice, strategické aliance nebo založení dceřiné společnosti. Licencování v případě ALTA a.s. není uskutečnitelné z důvodu obchodního zaměření firmy.

Společnost má obšírné zkušenosti v **exportu**. Většina obchodů probíhá s Ruskou federací, Ukrajinou a Běloruskem. Kazachstán je členem SNS, proto lze předpokládat, že politika obchodování a mentalita národů jsou podobné jako u jiných zemí SNS. Nevýhodou je geografická vzdálenost, která může znamenat vysoké náklady na transakci zboží. Z hlediska vzdálenosti mají státy Balkánu výhodnější pozici. Důležitým krokem pro posílení pozici na trhu je vybudování distribučních kanálů. Pro tento účel je nutno uvést svou značku potenciálním partnerům. Posílení značky na nových trzích je možné např. prostřednictvím aktivní účasti na veletrzích.

Další možností vstupu na nové trhy je **akvizice**. Akvizice je nástroj organizační koncentrace, který předpokládá převzetí podniků na základě koupě (ALTAXO, 2019). Akvizice podniků poskytuje rychlý přístup na nový trh. Převzetí může mít podobu horizontální a vertikální (Fio banka, 2018). Horizontální převzetí je charakteristické tím, že podniky působí ve stejném odvětví, poskytují stejné služby a navzájem si konkurují. Příkladem může být akvizice společnosti poskytující dodávky v oblasti strojírenských celků, zařízení pro těžbu a úpravu surovin a obráběcích strojů na území Kazachstánu nebo Balkánu. Vertikální akvizice je převzetí podniku vystupujícího jako dodavatel výrobků nebo služeb. V tom případě se může jednat o převzetí podniků vyrábějících obráběcí stroje a těžební celky. Mezi nevýhody akvizice patří finanční náročnost, vysoké riziko a mimořádná komplikovanost mezinárodního vyjednávání.

Jiným způsobem působení na novém mezinárodním trhu je **strategická aliance**. Každý partner aliance přináší zdroje a znalosti. Klíčem k vybudování úspěšné strategické aliance slouží vytvoření vzájemné důvěry partnerů a jejich kompatibilita. Výhodami tohoto druhu vstupu jsou sdílené náklady, zdroje a rizika spojená s integrací.

Založení **dceřiné společnosti** je časově náročný proces vyžadující vysoké náklady. Tento druh expanze poskytuje maximální kontrolu nad řízením, technologiemi, distribucí výrobků nově založeného podniku.

Expandování na nové trhy je proces mimořádně náročný jak z hlediska finančního, tak z hlediska časového. Tento proces ale má řadu přínosů. První z nich je možné snižování nákladů, firmy mohou těžit z efektu úspor z rozsahu. Expanze na nové trhy v zahraničí zvyšuje tržní postavení a vyjednávací sílu jak ve vztahu k rivalům, tak k obchodním partnerům. Podniky působící ve více státech mají možnost rychlé reakce na nepříznivý vývoj politické nebo ekonomické situace v určité zemi prostřednictvím přesunutí realizace zakázek. Internacionalizace slibuje vysoké zisky, což by mělo pozitivní dopad na úroveň rentability společnosti.

Tabulka 39: Změna rentability (Zdroj: Vlastní zpracování)

Období	2020	2021	2022	2023
<b>Růst VH</b>	30 %	40 %	50 %	55 %
<b>ROI</b>	4,80 %	6,72 %	10,07 %	15,62 %
<b>ROE</b>	6,40 %	8,97 %	13,45 %	20,85 %

Tabulka ilustruje změny rentability během čtyř let za předpokladu růstu výsledků hospodaření (EBIT v případě ROI a EAT v případě ROE) a neměnných hodnot celkových pasiv a vlastního kapitálu.

Tento odhad je vhodný z hlediska expandování strategickou aliancí, založením dceřiné společnosti a exportem. V případě akvizice vzroste kapitál společnosti, což vyžaduje ještě větší růst výsledku hospodaření pro dosažení doporučených hodnot.

### 3.3. Shrnutí návrhů

Proces prodeje pohledávek faktoringové společnosti je rychlý a poměrně snadno realizovatelný. Peněžní prostředky jsou získány téměř okamžitě a hodnota čistých pohotových prostředků je zvýšena. Tyto prostředky lze investovat, tím se potenciálně zvýší rentabilita podniku.

Na druhou stranu expanze na zahraniční trhy předpokládá dlouhou přípravu a vynaložení vysokých nákladů pro analýzu trhu a vyjednávání s akvizovanou společností nebo obchodním partnerem. Zvýšení rentability do doporučených hodnot i při značném růstu hospodářského výsledků vyžaduje alespoň 4 roky.

## **Závěr**

Cílem bakalářské práce bylo zhodnotit ekonomickou výkonnost společnosti ALTA a.s. za období 2015-2019 pomocí nástrojů strategické a finanční analýzy a na základě zjištěných údajů navrhnout řešení na zlepšení ekonomické výkonnosti.

Teoretická část byla zaměřena na definování výkonnosti podniku, interních a externích metod strategické analýzy, vybraných absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů včetně způsobů jejich výpočtu. Byly podrobně popsány bonitní a bankrotní modely.

Praktická část obsahovala historii společnosti a její postavení ve skupině ALTA.

Následně byla aplikována strategická a finanční analýza. Vnější okolí bylo zkoumáno prostřednictvím PESTEL analýzy a Porterova modelu pěti konkurenčních sil. Vnitřní situace podniku byla posuzována pomocí McKinseyho modelu 7S. Na základě SWOT analýzy byly odhaleny silné a slabé stránky podniku, hrozby a příležitosti. Dále byla provedena finanční analýza. Analýza absolutních ukazatelů zahrnovala horizontální a vertikální analýzu účetních výkazů společnosti. Rozdílové ukazatele reprezentovaly ukazatele: Čistý pracovní kapitál, Čisté peněžní majetek a Čisté pohotové prostředky. Poměrovými ukazateli sloužily ukazatele likvidity, zadluženosti, rentability a aktivity. Bonita podniku byla zjišťována pomocí Kralickova rychlého testu, soustavy bilančních analýz Rudolfa Douchy a modelu Aspekt Global Rating. Pravděpodobnost vzniku bankrotu firmy byla stanovena na základě Ohlsonova a Zmijewski modelů. Výsledky ukazatelů finanční analýzy byly porovnávány s konkurenty.

Poslední kapitola byla zaměřena na stanovení opatření, která by mohla vést ke zlepšení ekonomické výkonnosti společnosti ALTA a.s. Konkrétně bylo navrženo prodat pohledávky faktoringové společnosti. Tento krok by mohl vést ke zvýšení hodnot Čistých pohotových prostředků a v dlouhodobé perspektivě i k eliminaci nedobytných pohledávek. Druhé opatření směřovalo na strategický rozvoj. Konkrétně se jedná o expanzi na trhy Balkánu a Kazachstánu. Expanze by mohla vést ke zvýšení zisků, a tím i rentability podniku.



## Seznam použité literatury

### Monografické publikace

- ZUZÁK, Roman. *Strategické řízení podniku*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-4008-9.
- TYLL, Ladislav. *Podniková strategie*. 1. vydání. Praha: C.H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-507-7.
- LHOTSKÝ, Jan. *Strategický management*. Jak zajistit budoucí úspěch podniku. 1. vydání. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-3295-1.
- HASPROVÁ, Olga a kol. *Výkonnost podniku v závislosti na účetních, finančních a daňových faktorech*. 1. vydání. Liberec: Vysokoškolský podnik Liberec, spol. s.r.o., 2016. ISBN 978-80-7494-309-6.
- MARR, Bernard. Business Performance Management: Current State of the Art [online], 2004 [cit. 1.5.2021]. Dostupné z: <https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/bitstream/handle/1826/1222/BPR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- KUBÍČKOVÁ, Dana; JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firem*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.
- KNÁPKOVÁ, Adriana; PAVELKOVÁ, Drahomíra. *Finanční analýza*. Komplexní průvodce s příklady. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3349-4.
- PEŠKOVÁ, Radka; JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Finanční analýza*. 2. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomie a management, 2012. ISBN 978-80-86730-89-9.
- DLUHOŠOVÁ, Dana. *Nové přístupy a metody k měření finanční výkonnosti podniku* [online]. Ostrava: VSB-TU, 2007 [cit. 25.4.2021]. Dostupné z: [https://www.ekf.vsb.cz/share/static/ekf/www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi-history/.content/galerie-dokumentu/2007/dokumenty/S154\\_Dluhosova\\_Dana.pdf](https://www.ekf.vsb.cz/share/static/ekf/www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi-history/.content/galerie-dokumentu/2007/dokumenty/S154_Dluhosova_Dana.pdf)
- SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. 2. dopl. vyd. Praha: Computer Press, 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.

- KLAŠKOVÁ, Kristýna. *Zlepšení výkonnosti podniku* [online]. Brno, 2019 [cit. 20.3.2021]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/115890>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Jiří Luňáček.

## Internetové publikace

- *Omezující opatření EU v reakci na krizi na Ukrajině*, 2020 [online]. Evropská rada. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.consilium.europa.eu/cs/policies/sanctions/ukraine-crisis/>
- *Makroekonomická predikce – leden 2021*, 2021 [online]. Ministerstvo financí. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/makroekonomika/makroekonomicka-predikce/2021/makroekonomicka-predikce-leden-2021-40599>
- *Prognóza ČNB – zima 2021*, 2021 [online]. ČNB. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/prognóza/>
- *Graf RUB / Kč*, 2021 [online]. Kurzy měn. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/kurzy-men/grafy/CZK-RUB/>
- *Obyvatelstvo*, 2021 [online]. Český statistický úřad. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/csu/czso/obyvatelstvo\\_lide](https://www.czso.cz/csu/czso/obyvatelstvo_lide)
- *Průměrná mzda – vývoj průměrné mzdy, 2021 - 10 let*, [online]. Kurzy. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/mzdy/?imakroGraphFrom=1.1.2011>
- *Linky na výrobu dřevních pelet*, 2021 [online]. ALTA. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.altac.cz/vyroba-a-obchod/linky-na-pelety/>
- *Nové obchodní podmínky INCOTERMS® 2020 a jejich vliv na účetnictví*, 2021 [online]. Deloitte. [cit. 30.3.2021]. Dostupné z: <https://www.dreport.cz/blog/nove-obchodni-podminky-incoterms-2020-a-jejich-vliv-na-ucetnictvi/>
- *Kalkulačka úroku z prodlení*, 2021 [online]. Moneta. [cit. 3.5.2021]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/kalkulacky/kalkulacka-urok-z-prodleni>

- *Jak se vyvíjela dvoutýdenní repo sazba ČNB?* 2021 [online]. ČNB. [cit. 3.5.2021]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Jak-se-vyvijela-dvoutydenni-repo-sazba-CNB>
- *Exportní factoring*, 2021 [online]. Factoring České spořitelny. [cit. 3.5.2021]. Dostupné z: [https://www.factoringcs.cz/files/Exportni\\_Factoring\\_prospekt.pdf](https://www.factoringcs.cz/files/Exportni_Factoring_prospekt.pdf)
- *Fixing úrokových sazeb na mezibankovním trhu depozit – PRIBOR*, 2021 [online]. ČNB. [cit. 3.5.2021]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-trhy/penezni-trh/pribor/fixing-urokovych-sazeb-na-mezibankovnim-trhu-depozit-pribor/index.html>
- *Jaký je rozdíl mezi fúzí a akvizicí?* 2019 [online]. ALTAXO. [cit. 6.5.2021]. Dostupné z: <https://www.altaxo.cz/poradna/offshore-spolecnosti/jaky-je-rozdil-mezi-fuzi-a-akvizici>
- *Seriál fúzí a akvizicí: Trocha Teorie*, 2018 [online]. Fio banka. [cit. 6.5.2021]. Dostupné z: <https://www.fio.cz/zpravodajstvi/odborne-clanky/213152-serial-fuzi-a-akvizici-trocha-teorie>
- *SWOT analýza*, [online]. Sun Marketing [cit. 15.03.2021]. Dostupné z: <https://www.sun.cz/nastroje/navody-pro-klienty/swot-analyza>

## Seznam grafů

GRAF 1: VÝVOJ AKTIV V LETECH 2015-19 .....	41
GRAF 2: VÝVOJ PASIV V LETECH 2015-19 .....	43
GRAF 3: PŘEHLED POLOŽEK AKTIV V LETECH 2015-19 .....	48
GRAF 4: PŘEHLED POLOŽEK PASIV V LETECH 2015-19 .....	50
GRAF 5: ČISTÝ PRACOVNÍ KAPITÁL .....	51
GRAF 6: ČISTÝ PENĚŽNÍ MAJETEK .....	52
GRAF 7: ČISTÉ POHOTOVÉ PROSTŘEDKY .....	53
GRAF 8: ROZDÍLOVÉ UKAZATELE .....	54

## Seznam obrázků

OBRÁZEK 1: PORTERŮV MODEL PĚTI SIL .....	15
OBRÁZEK 2: SWOT ANALÝZA .....	18
OBRÁZEK 3: ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SKUPINY ALTA .....	30
OBRÁZEK 4: VÝVOJ MEZIROČNÍHO RŮSTU HDP .....	32
OBRÁZEK 5: VÝVOJ RUSKÉHO RUBLU VŮČI ČESKÉ KORUNĚ - 100 RUB/CZK .....	32
OBRÁZEK 6: VÝVOJ PRŮMĚRNÉ MZDY .....	33
OBRÁZEK 7: ORGANIZAČNÍ STRUKTURA ALTA A.S. ....	36
OBRÁZEK 8: PODÍ OBCHODNÍCH SKUPIN NA TRŽBÁCH PODLE PLÁNU PRO ROK 2020 .....	55
OBRÁZEK 9: FAKTORING .....	75

## Seznam tabulek

TABULKA 1: KRALICKŮV RYCHLÝ TEST .....	24
TABULKA 2: ASPEKT GLOBAL RATING .....	28
TABULKA 3: SWOT ANALÝZA SPOLEČNOSTI ALTA A.S. ....	38
TABULKA 4: ROZVAHA – AKTIVA .....	40
TABULKA 5: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA AKTIV .....	41
TABULKA 6: ROZVAHA – PASIVA .....	42
TABULKA 7: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA PASIV .....	42
TABULKA 8: VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY V LETECH 2015-19 .....	44
TABULKA 9: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZŮ ZISKU A ZTRÁTY .....	45
TABULKA 10: VERTIKÁLNÍ ANALÝZA AKTIV .....	47
TABULKA 11: VERTIKÁLNÍ ANALÝZA PASIV V LETECH 2015-19 .....	49
TABULKA 12: ČISTÝ PRACOVNÍ KAPITÁL .....	51
TABULKA 13: ČISTÝ PENĚŽNÍ MAJETEK .....	52
TABULKA 14: ČISTÉ POHOTOVÉ PROSTŘEDKY .....	53
TABULKA 15: OKAMŽITÁ LIKVIDITA ALTA A.S. A KONKURENČNÍCH FIREM .....	56
TABULKA 16: POHOTOVÁ LIKVIDITA ALTA A.S. A KONKURENČNÍCH FIREM .....	57
TABULKA 17: BĚŽNÁ LIKVIDITA ALTA A.S. A KONKURENČNÍCH FIREM .....	58
TABULKA 18: PRVOTNÍ PLATEBNÍ NESCHOPNOST ALTA A.S. ....	59
TABULKA 19: CELKOVÁ ZADLUŽENOST A KOEFICIENT SAMOFINANCOVÁNÍ ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	59
TABULKA 20: DOBA SPLÁCENÍ DLUHŮ A ÚROKOVÉ KRYTÍ ALTA A.S. ....	60
TABULKA 21: RENTABILITA CELKOVÉHO KAPITÁLU ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	61
TABULKA 22: RENTABILITA VLASTNÍHO KAPITÁLU .....	62
TABULKA 23: RENTABILITA TRŽEB ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	62
TABULKA 24: OBRAT CELKOVÝCH AKTIV ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	63
TABULKA 25: OBRAT STÁLÝCH AKTIV ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	64
TABULKA 26: DOBA OBRATU ZÁSOB ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	64
TABULKA 27: DOBA OBRATU POHLEDÁVEK ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	65
TABULKA 28: DOBA OBRATU ZÁVAZKŮ ALTA A.S. A KONKURENTŮ .....	66
TABULKA 29: KRALICKŮV RYCHLÝ TEST - HODNOTY ALTA A.S. ....	67
TABULKA 30: KRALICKŮV RYCHLÝ TEST - ZNÁMKY ALTA A.S. ....	67
TABULKA 31: SOUSTAVA BILANČNÍCH ANALÝZ RUDOLFA DOUCHY – HODNOTY ALTA A.S. ....	68
TABULKA 32: OHLSONŮV MODEL - HODNOTY ALTA A.S. ....	69
TABULKA 33: ZMIJEWSKI MODEL - HODNOTY ALTA A.S. ....	70
TABULKA 34: ASPEKT GLOBAL RATING - HODNOTY ALTA A.S. ....	70
TABULKA 35: AGR - ZNÁMKY ALTA A.S. ....	71

TABULKA 36: PŘEHLED POHLEDÁVEK ALTA A.S. ....	74
TABULKA 37: NÁKLADY NA FAKTORING .....	76
TABULKA 38: DOPAD FAKTORINGU NA ČPP .....	77
TABULKA 39: ZMĚNA RENTABILITY .....	79

## Seznam příloh

PŘÍLOHA 1: ROZVAHA ALTA A.S. ZA OBDOBÍ 2015-2019 .....	89
PŘÍLOHA 2: VZZ ALTA A.S. ....	90



## Přílohy

Příloha 1: Rozvaha ALTA a.s. za období 2015-2019 (Zdroj: účetní závěrka)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Dlouhodobý majetek</b>	86 899	114 558	91 225	67 183	45 758
DNM	84 805	111 884	87 897	64 778	42 018
DHM	2 094	2 674	3 328	2 405	3 740
DFM	0	0	0	0	0
<b>Oběžná aktiva</b>	1 172 268	1 086 170	852 819	807 070	770 140
Zásoby	189 141	151 734	166 711	171 294	203 472
Dlouhodobé pohledávky	80 048	144 317	48 663	77 220	72 352
Krátkodobé pohledávky	496 354	514 839	480 464	437 935	372 309
Peněžní prostředky	406 725	275 280	156 981	120 621	122 007
Časové rozlišení aktiv	29 305	16 641	20 298	17 733	11 264
<b>Aktiva</b>	<b>1 288 472</b>	<b>1 217 369</b>	<b>964 342</b>	<b>891 986</b>	<b>827 162</b>
Položka	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Vlastní kapitál</b>	303 221	503 043	499 101	505 056	409 237
Základní kapitál	50 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Ážio a kapitálové fondy	0	-40 539	-40 539	-40 539	-40 539
Fond ze zisku	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
VH minulých let	209 506	437 956	450 592	454 640	359 615
VH běžného období	33 715	35 626	19 048	20 955	20 161
<b>Cizí zdroje</b>	985 117	713 624	464 860	385 239	417 794
Rezervy	54 355	58 974	74 777	35 248	26 327
Dlouhodobé závazky	150 927	83 039	69 820	220	1 736
Krátkodobé závazky	772 835	571 611	320 263	349 771	389 731
Bankovní úvěry	7 000	0	0	0	0
Časové rozlišení pasiv	134	702	381	1 691	131
<b>Pasiva</b>	<b>1 288 472</b>	<b>1 217 369</b>	<b>964 342</b>	<b>891 986</b>	<b>827 162</b>

Příloha 2: VZZ ALTA a.s. (Zdroj: účetní závěrky)

V tis. Kč		2015	2016	2017	2018	2019
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	277 859	282 765	248 196	355 642	392 841
II.	Tržby za prodej zboží	943 445	1 019 289	467 800	459 887	446 397
A.	Výkonová spotřeba	1 120 073	1 149 551	567 989	733 839	737 677
D.	Osobní náklady	53 144	77 068	60 956	49 365	50 212
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	28 178	18 713	-8 748	35 520	28 484
III.	Ostatní provozní výnosy	104 490	16 032	41 725	2 766	6 809
F.	Ostatní provozní náklady	98 073	26 338	62 150	-27 103	-2 524
*	Provozní výsledek hospodaření	26 601	46 490	75 374	26 674	32 198
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	155	1 222	1 160	483	436
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	24	333	955	748	381
VII.	Ostatní finanční výnosy	109 414	26 959	37 052	28 294	11 614
K.	Ostatní finanční náklady	92 594	23 295	82 211	23 557	13 343
*	Finanční výsledek hospodaření	16 951	4 553	-44 954	4 472	-1 674
**	VH před zdaněním	43 552	51 043	30 420	31 146	30 524
L.	Dan z příjmů	9 837	15 417	11 372	10 191	10 363
**	VH po zdanění	33 715	35 626	19 048	20 955	20 161